4/1991

ЭКО

ISSN 0131-7652

*ПРИЗРАКИ НА ВОСТОКЕ ЕВРОПЫ
*НАУКА И КОММЕРЦИЯ
*НОВАЯ НАША ЗАГРАНИЦА
*ЧУЖОЙ
*ПРАВИЛА ГУЛАГа

МОРАЛЬНЫЙ КОДЕКС СТРОИТЕЛЯ КАПИТАЛИЗМА

Завидуя сказочному, но чужому изобилию, мы не всегда отдаем себе отчет, что система, породившая это изобилие, — продукт исторических обстоятельств, протестантской этики. Именно она и создала тип предпринимателя и рабочего, рассматривающих успех в профессиональной деятельности «как знак своей избранности и гарантию будущего спасения».

Сущность капитализма — не только свободный выбор продуктов, места жительства, работы и т. п., но и особая система ценностей, отношения к жизни, цивилизация узаконенного в сознании людей материального и имущественного неравенства (при стремлении к равенству юридическому, политическому, равенству возможностей). Система, где священна частная собственность и нет деления доходов на «трудовые» и «нетрудовые», а только законные и незаконные (последние осуждаются). Где место принципа «не пойман — не вор» занимает «совесть — лучший контролер». Ибо стремление «к предпринимательству», денежной выгоде, характерное сегодня для наших сограждан в наиболее отвратительной форме «объегоривания», ничего общего с капитализмом не имеет. И способно породить только общество «джентльменов с большой дороги», такой строй «цивилизованных кооператоров-грабителей», перед которым «построенный в боях социализм» — просто цветочки. И как раз капитализм может обуздать это иррациональное стремление к наживе.

Другими словами, 4-5% активного населения, доказавших реальными делами, а не «преданностью идеалам» свое право быть интеллектуальными, хозяйственными, политическими лидерами общества, пользовались подходящими для этого психологическим климатом и моральными ценностями. Изменение последних начиная с 30-х годов должно было, по убеждению известного ученого Й. Шумпетера, убить капитализм. И наоборот, их возрождение — необходимый этап «дороги назад», к общечеловеческим ценностям и достижениям, использованию этих достижений на благо всех людей, где «сильным дана свобода, а слабым — защита».

А что мы имеем для того, чтобы сделать жизнь богатой, кроме желания жить хорошо, неважно за чей счет?

Либерализм России всегда был предметом насмешек. У нас нет соответствующего менталитета. Но нет уже и выбора. Если нам так уж по душе продукция материального производства преуспевающих экономик, нельзя не признавать те условия, которые их порождают. И изучать другие кодексы. Тем более, что нормы взаимоотношений из далекого и светлого будущего совсем не чужды «моральному кодексу» столь многими желанного общества.

Но почему нам нужна целая вечность, чтобы создать необходимые условия для созидательной деятельности миллионов и миллионов простых людей? И почему мы действуем так, как будто эта вечность нам гарантирована? Реальные и потенциальные предприниматели в страхе перед властью толпы испытывают зачастую только раздражение по отношению к новой «власти». Из-за полной неспособности заниматься реальным делом, своими непосредственными обязанностями. Почему пресловутое русское единомыслие может уступать лишь не менее пресловутому «русскому галдению»? Почему редкие оттепели с регулярностью законов природы уступают место тому, что большинству из нас ненавистно?

Что это — наш крест?

В. П. ИНМАТОВ

Учредитель: ОРДЕНА ЛЕНИНА СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ
АКАДЕМИИ НАУК СССР



ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКИЙ
И НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

4 (202) 1991

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА
ВЫХОДИТ 12 РАЗ В ГОД

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика Лаврентьева, 17
телефон (8-383-2) 35-67-83
Телефон московской редакции
(8-095) 125-72-51
Корпункт в Магадане (8-412-22) 2-69-38

Ордена Трудового Красного Знамени
Издательство «Наука»,
Сибирское отделение.
630099 Новосибирск, Советская, 18.
4-я типография издательства «Наука»,
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.
0131-7652. Экономика и организация промышленного производства. 1991. № 4. 1–224.

Подписано к печати 19.02.91. Формат 84 x 108 1/32. Бумага книжно-журнальная. Офсетная печать. Усл. печ. л. 11,8. Усл. кр-отт. 15,79. Уч.-изд. л. 10,9. Тираж 96000. Заказ 669. Цена 1 руб.

Издатель: СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ ИЗДАТЕЛЬСТВА «НАУКА»,
НОВОСИБИРСК



4/1991




СССР

Пройдут годы, и опыт строительства социализма в Европе XX века будет осмыслен и тщательно проанализирован теоретиками. Сейчас же, по свежим следам неудавшегося экономического эксперимента, анализ нынешнего состояния служит лишь подкреплением рекомендации по переходу к рыночной экономике или чему-то еще неизведанному третьему.





ТАК В КАКОМ ЖЕ ОБЩЕСТВЕ МЫ ЖИВЕМ?

Б. П. ОРЛОВ,
Новосибирск

АНАЛИЗ ПРОШЛОГО НАШЕЙ СТРАНЫ ДАЕТ БОГАТУЮ ПИЩУ ДЛЯ ПЕРЕСМОТРА МНОГИХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ, УТВЕРДИВШИХСЯ В ЛИТЕРАТУРЕ И МАССОВОМ СОЗНАНИИ. В ИХ ОСНОВЕ ЛЕЖАТ ОЦЕНКИ ИСТОРИЧЕСКИХ СОБЫТИЙ, СДЕЛАННЫЕ НАСПЕХ ЛИБО ПРЕЖДЕВРЕМЕННО, ПО ИХ ГОРЯЧИМ СЛЕДАМ. ПОДЧАС ЭТИ ОЦЕНКИ БАЗИРОВАЛИСЬ НА НЕДОСТОВЕРНОЙ ИНФОРМАЦИИ ЛИБО НА СОЗНАТЕЛЬНОМ ИГНОРИРОВАНИИ СУЩЕСТВЕННЫХ ФАКТОРОВ И ДАЖЕ НА ПРЯМОМ ОБМАНЕ.

КТО И КАКОЙ ВЫБОР СДЕЛАЛ В 1917 ГОДУ?

Вряд ли можно согласиться с утверждением, что в октябре 1917 г. трудящиеся России сделали социалистический выбор в его марксистской интерпретации. На самом деле РСДРП(б) не представляла на селе сколь-нибудь заметной силы: ведь один деревенский большевик приходился на 30 с лишним тысяч человек сельского населения. На выборах в Учредительное собрание большевики получили лишь 25% голосов, а эсеры — 58,5%. Подавляющее большинство трудового населения страны относилось к мелкобуржуазным слоям. Численность рабочих фабрично-заводской промышленности в 1915 г. была 2730 тыс. человек, или лишь 4—5% всех работников народного хозяйства. Да и не все они четко осознавали классовые цели пролетариата.

Большевистская партия не смогла наладить сотрудничество с другими социалистическими объединениями, была лишена поддержки значительной части пролетариата и крестьянства. Последнее в Европейской России и Сибири включало главным образом мелких собственников средств производства, т. е. мелкую буржуазию. Между тем В. И. Ленин вслед за К. Марксом и Ф. Энгельсом не рассматривали ее как естественного союзника пролетариата в социалистической революции. Более того, В. И. Ленин усматривал в

мелкобуржуазной стихии «главного врага социализма у нас». Хотя после издания Декрета о земле «крестьянство было нами завоевано если не в течение нескольких дней... то, во всяком случае, в течение нескольких недель...», однако в период гражданской войны в основе политики партии по отношению к крестьянству лежало предубеждение против мелкой буржуазии как консервативной силы.

В качестве союзника пролетариата рассматривалось беднейшее крестьянство, или полупролетарии, почти не ведущие самостоятельного хозяйства и эксплуатировавшиеся землевладельцами. В дореволюционной России доля батраков, не владевших средствами производства, составляла лишь 10% общей численности крестьянских хозяйств. В 1917 г. в 22 губерниях будущей РСФСР беспосевные хозяйства составляли 10,6% всех крестьянских хозяйств. Противоречие между экономической политикой Советского правительства и материальными интересами крестьян-собственников подпитывало гражданскую войну, привело к крестьянским восстаниям, поставившим под угрозу само существование Советского государства. В докладе на II Всероссийском съезде политпросветов в октябре 1921 г. В. И. Ленин признал «сильное поражение» в экономической политике советской власти; продразверстка «оказалась основной причиной глубокого экономического и политического кризиса, на который мы натолкнулись весной 1921 года».

Социальная и политическая база большевизма была совсем слабой вне пределов собственно русских губерний. На Украине большевики получили лишь 10% голосов избирателей на выборах в Учредительное собрание. Позже в Грузии на выборах в Национальное собрание республики большевики не получили ни одного мандата. Они не имели корней и в Азербайджанской Демократической республике, существовавшей с мая 1918 г. до апреля 1920 г. Не пользовались они сколь-нибудь заметным влиянием и в Туркестане (Средней Азии) и Казахстане: здесь пролетариат практически отсутствовал. Фактически большинство указанных территорий было аннексировано Красной Армией. Так что приобщение народов этих бывших окраин Российской империи к «социалистическому выбору» было навязано им силой. Большевистская партия собрала осколки империи, не предполагая, что это в будущем откликнется взрывом межнациональных конфликтов.

«Нетерпеливость» большевиков, их стремление приобщить к социализму народы, не вступившие на путь капиталистического развития, постфактум были теоретически обоснованы В. И. Лениным, выдвинувшим концепцию перехода некоторых народов к социализму, минуя капитализм. Она стала восприниматься как аксиома, хотя представляла собой абстрактную идею, гипотезу, истинность которой практика не подтвердила. На деле ее осуществление оказалось искусственной попыткой «подталкивания» естественно-исторического процесса. Сама российская «метрополия» не располагала ни материальным, ни организационным, ни культурным потенциалом для немедленного перехода к социалистическому обществу и тем более не имела «излишков» такого потенциала для приобщения к социализму народов своих «внутренних колоний», представлявших феодальные общества. В международном аспекте ошибочность данной концепции иллюстрирует опыт Вьетнама, Камбоджи, Лаоса, Эфиопии и других стран, отказавшихся от попыток «забегания вперед» и возвращающихся на путь естественно-исторического «дрейфа» в рамках многоукладной экономики, эволюционного преобразования отраслевой структуры хозяйства по мере роста финансовых и кадровых ресурсов. Итак, К. Маркс рассматривал социализм как более высокий, чем капитализм, общественный строй и считал, что к первому ведет естественная эволюция второго, в ходе которой создаются экономические и другие предпосылки для революционного свержения буржуазии пролетариатом. В. И. Ленин же пренебрег отсутствием в России «стартового уровня», экономической базы для перехода к социализму и ошибочно посчитал, что историческая миссия капитализма как способа развития производительных сил в России исчерпана.

Можно ли считать, что в СССР «построен» социализм? Даже если опираться на прежнее, довольно упрощенное толкование его как общества, основанного на обобществлении средств производства и исключающего эксплуатацию человека человеком и безработицу, то приходится сомневаться в наличии в стране такого строя. Тем более, если распространить на СССР те критерии, с которыми связано представление о «демократическом социализме».

МАСЛА, А НЕ ПУШЕК!

Зрелость общественного строя определяется его способностью удовлетворять потребности населения. В этом

смысле государственная собственность в СССР не выдержала экзамена на надежность функционирования. Дефицит потребительских товаров и средств производства оказался печальным спутником экономического развития страны после Октября. Он то усиливался, то ослабевал (например, во второй пятилетке, в 50—60-е годы). В 70-х и 80-х годах недостаток товаров обостряли дефицит экологически чистого продовольствия, питьевой воды и нехватка на обширных территориях страны чистого атмосферного воздуха, незагрязненных рекреационных мест и т. п. Все это создало беспримерную социальную напряженность. Продовольственная проблема — печальный удел нищих, так называемых развивающихся стран. Неспособность решить ее — позор для страны, столь долго выдававшей себя за знаменосца социального прогресса.

Национализация средств производства, которая теоретически должна была воссоединить с ними работников, привела к прямо противоположному результату — к отчуждению производителя от средств производства. Это обрекло работников на экономическое бесправие, превратило «совладельца» в наемного работника у анонимного субъекта «общенародной» собственности, в конечном счете, в объект скрытой эксплуатации чужого труда, неоплаченная часть которого использовалась для обеспечения паразитического потребления фактических «хозяев» данной собственности.

Основоположники одной из версий социализма, так называемого научного социализма, предполагали, что замена частной собственности общественной автоматически будет сопровождаться появлением столь же сильной коллективной заинтересованности. Жизнь развеяла иллюзии теоретиков. Объекты государственной собственности не закреплены за ее конкретными персонифицированными носителями, и она в действительности «ничейная». Она не объединяет, а разобщает формальных владельцев средств производства, противопоставляет одних другим, не способна объединить их экономические интересы.

Один из главных парадоксов нашего времени, не предсказанный основоположниками, состоит в следующем. При декларированном господстве отношений общественной собственности на средства производства, приобретшем форму монополии государственной собственности, каждый «ассоциированный» производитель и коллективы работников, отчужденные от них и экономически бесправ-

ные, не заинтересованы в рациональном использовании производственных ресурсов. Поэтому все рассуждения относительно необходимости повышения экономической эффективности народнохозяйственных затрат — это пустой звук. Затратный синдром давно уже стал устойчивым элементом психологии трудового поведения как руководителей, так и рядовых работников.

* * *

Отрицательные последствия отчуждения многообразны. В философском аспекте это социальная база возникновения в советском обществе антагонистических, т. е. непримиримых противоречий между производителями и потребителями. Практика взаимоотношений государства с колхозами и колхозниками богата примерами таких противоречий. Другой пример: наши предприятия-монополии почти ничто не удерживает от антиобщественного поведения — навязывания потребителю чрезмерных цен, некачественной продукции, дискриминационных условий послепродажного обслуживания.

Поскольку отрицательные последствия данного отчуждения проявляются устойчиво на протяжении многих десятилетий, их можно считать родовыми чертами функционирования советской экономики. Это:

* ее неэффективность, наиболее ярко выражающаяся в так называемой бесхозяйственности — нерациональном, подчас хищническом и небрежно-преступном использовании производственных ресурсов и продукции;

* теневая экономика, порождающая массовое паразитическое потребление (явление, ранее приписывавшееся лишь антагонистическим классовым обществам, но — увы! — возродившееся и после свержения буржуазии пролетариатом);

* беспримерная бюрократизация управления;

* деформация традиционных норм трудового поведения людей, потеря связи между результатами труда и его оплатой, подмена трудового начала иждивенческим ожиданием и «выбиванием» материальных благ;

* монополизация производства товаров и оказания услуг и как результат этого — диктат производителя над потребителем, пренебрежение интересами последнего, незаинтересованность хозяйственных единиц в технико-технологическом преобразовании производства.

Не преодолены у нас и другие дефекты «старого» общества. Указанное отчуждение — главный признак отсутствия в СССР экономической базы социализма. Огосударствление собственности почти на все средства производства не дает основания считать ее безусловно социалистической.

С социализмом связывают отсутствие эксплуатации человека человеком и безработицы. Но обратимся к фактам. Во-первых, властные функции управленческой элиты использовались ею для создания и привилегированных условий потребления материальных и социальных благ вне связи с трудовым вкладом и для формирования коррупционных доходов. Во-вторых, результаты эксплуатации — это и доходы, формирующиеся в теневой экономике. В-третьих, финансовая поддержка коллективов убыточных (по их же вине) предприятий, оплата — сверх меры их трудового вклада — работников в «лежачих» колхозах и совхозах, строительных и ремонтных организациях также осуществляются за счет ущемления материальных интересов других категорий населения. Государство субсидирует даже откровенных неумех, лентяев, халтурщиков, демагогически вымогающих для себя привилегий в оплате труда. В-четвертых, это присвоение результатов детского труда, широко используемого в плантационном хозяйстве — при выращивании хлопка, табака, овощей, фруктов и других культур. Это, пожалуй, наиболее жестокая форма эксплуатации труда, заклейменная К. Марксом при описании им начальной стадии буржуазной эволюции общества.

Один из самых печальных уроков советского опыта следующий: оказалось, что государственная собственность вовсе не исключает эксплуатации одних другими. Кто же эти эксплуататоры, доходы которых формируются из заработков, оторванных от трудового вклада? Это заправилы и рядовые теневой экономики (несуны, мелкие спекулянты, нахрапистые вымогатели благ), тунеядцы и т. д. В социальном отношении их можно относить к крупной (миллионеры), средней и мелкой буржуазии и отчасти к люмпенам, т. е. к деклассированному слою общества.

Вопреки бытующим представлениям о чрезмерности эксплуатации трудящихся при капитализме, в Советском Союзе от имени государства неоплаченный труд отчуждается в относительно больших размерах[1]. Основной механизм упомянутого отчуждения — налог с оборота, особен-

1 Орлов Б. П. Огосударствление собственности: успехи и неудачи. ЭКО 10.90.

но значительный при продаже импортных товаров: продажная цена превышает закупочную в 10 раз. Стремление ободрать производителя материальных и духовных благ проявляется и в неумной налоговой политике нынешнего правительства.

Теперь о безработице. Долгое время она, тщательно скрываемая от общественности официальными органами, существовала в форме аграрного перенаселения и незанятости в общественном хозяйстве в центрах тяжелой промышленности и строительства, где имелось непропорционально мало рабочих мест для женских трудовых ресурсов[2]. Ныне открыто признано, что в СССР около 5—6 млн безработных, в основном в сельской местности южных республик. Самый высокий уровень безработицы (более 12% к общему числу занятых) в Таджикистане. Наряду с открытой безработицей отмечена и непрямая, когда получающие мизерную заработную плату либо пенсионеры вынуждены искать дополнительный доход. Таких от 33 до 38 млн человек.

ПРОГРЕСС НЕ С ТОЙ СТОРОНЫ

К. Маркс и Ф. Энгельс, а вслед за ними В. И. Ленин рассматривали социализм как более высокий общественно-экономический строй, чем капитализм. Сопоставим СССР с капиталистическими странами по основным критериям, характеризующим прогрессивность социально-экономической системы. По общему уровню экономического развития, относительно точно отражаемому показателем душевого производства валового внутреннего продукта, СССР в 1985 г. занимал 68-е место в мире[3]. Гражданское производство в СССР базируется на отсталом оборудовании и устаревшей технологии. Производственный аппарат в промышленности СССР примерно втрое «старше», чем в развитых странах. Особенно велико отставание от Запада в области технологии. В то время как последний вступил в эпоху новой промышленной революции, характеризующейся электронизацией гражданского

2 На БАМе половина женщин — безработные. Комсомольская правда 18. 07. 90. С.2.

3 Эта и следующая оценки к.э.н. А.Илларионова (Аргументы и факты 3.90. С.7), возможно, нуждаются в известной корректировке, но последняя вряд ли существенно повысит «рейтинг» СССР.

производства, использованием новейших конструкционных материалов, распространением биотехнологии, генной инженерии, и идет по пути превращения в информационное общество, в СССР не завершена первая промышленная революция: широко применяется ручной труд — в 1990 г. им было занято в СССР примерно в 10 раз больше работников, чем в США за 30 лет до этого. Советское гражданское хозяйство невосприимчиво к научно-техническому прогрессу. Например, по данным Л. Бляхмана, в СССР доля рабочих мест, оснащенных микропроцессорами и другой электронной техникой, в 100 раз ниже, чем в развитых странах Запада. Персональных ЭВМ в СССР примерно в 300 раз меньше, чем в США[4].

По личному потреблению на душу населения место СССР оказалось даже ниже — 77-е. Два фактора — бесхозяйственность и военные расходы — стимулируют чрезмерное развитие тяжелой промышленности и делают экономически невозможной ориентацию производства на потребителя. Ложно понимаемое как выражение социальной справедливости равное право на доступ к материальным и культурным благам — фактически равенство в нищете, неизбежное при низком уровне экономического развития, и глубоко укоренившееся в психологии людей иждивенчество прямо противостоят социалистическим ценностям.

Действительно, в стране с относительно низким уровнем производительных сил, к тому же отринувшей нормальный естественно-исторический путь развития и принесшей возможности эффективной организации производства в жертву молоху расточительства[5], можно построить только нищий, плебейский «социализм». По данным Госкомстата СССР, в 1989 г. почти пятая часть населения страны имела доходы ниже прожиточного минимума, рассчитанного с учетом цен колхозного рынка[6]. Население до сих пор не получает достаточного количества продовольствия: его нехватка на рынке составляет одну треть к потребности[7]. По-видимому, многие десятилетия понадобят-

4 Звезда 12.89. С. 77; Социалистическая индустрия 14. 04. 89.

5 По некоторым расчетам, непроизводительные расходы и потери в народном хозяйстве в 1988 г. достигли 38—40% валового общественного продукта. Вопросы экономики 3. 90. С. 122.

6 Правительственный вестник 29. 90. С. 5.

7 Известия ЦК КПСС 4. 90. С.33.

ся, чтобы подойти к современным стандартам по ассортименту и качеству продовольствия. Один наблюдательный человек в московском универсаме насчитал 120 видов продовольственных товаров, в универсаме Будапешта — 2000, а в обычном американском — 12000. О таком же количестве товаров в универсаме на японском острове Хоккайдо сообщил Ю. Д. Черниченко (из них 400 продуктов детского питания).

Среди примерно 160 стран мира лишь около 30 относятся к развитым (в Организацию экономического сотрудничества и развития входят 24 государства). Это значит, что СССР по экономическому потенциалу и социальным возможностям где-то в четвертом десятке развивающихся стран.

Слабость экономического потенциала СССР определяет малую социальную защищенность населения. Лишь крохи с «барского стола» военно-промышленного комплекса и тяжелой индустрии «выделяет» государственный бюджет на здравоохранение, образование, культуру, пенсионное обеспечение, физическое воспитание и т. д. По продолжительности жизни населения СССР занял последнее место в Европе, отстает и от многих неевропейских стран. Зато первенствует в мире по количеству абортов. Высокая детская смертность дополняется появлением большого количества неполноценных новорожденных. По данным главного токсиколога Минздрава РСФСР З. И. Хаты, у каждой четвертой женщины невозможность родить здорового ребенка обусловлена генетически.

В СССР подорван экологический потенциал существования общества. Курс на сверхиндустриализацию осуществлялся за счет хищнической эксплуатации природных ресурсов. Инерция такого отношения к ним сохранилась и по сию пору.

Намного хуже в СССР, по сравнению с капиталистическими странами, условия труда, что сказывается на высокой смертности работников, их более частой и ранней инвалидности.

Долгое время восхвалялись преимущества советского работника, якобы наделенного классовой сознательностью, ответственностью за общее дело, готового каждодневно к самоотверженному труду, пренебрегающего бытовыми неурядицами. Но реальное поведение его, выражающееся в разнообразных формах падения дисциплины и нравственности труда, противоположно разрекламиро-

ванному. На многих крупных предприятиях рабочий день фактически не восьми-, а шестичасовой. Интенсивность труда значительно ниже возможной по состоянию здоровья работника, технологии и условиям труда.

Многие правительственные меры в области оплаты и материального стимулирования труда, социального обеспечения дискриминируют отдельные категории населения, прежде всего интеллигенцию. Эти меры сталкивали интересы высококвалифицированных и профессионально не обученных работников, рабочих и колхозников, рабочих и интеллигенции. Явно заметны попытки столкнуть работников госсектора и колхозников с кооператорами, арендаторами.

Обнищание облика и души человека под влиянием бедности, бесправия, бескультурья резко ухудшило межличностные отношения. Люди стали агрессивными, озлобленными, жестокими. Болезненная обидчивость питает почву для оскорблений. Бытовое хамство стало привычным на улицах, в помещениях. Люмпенизация общества стала импульсом для распространения в нем консервативных настроений. Волна демагогии разбудила к действию разрушительные, в том числе и черносотенные силы. Криминогенная обстановка год от года ухудшается.

Тот общественно-экономический строй, который утвердился в СССР, в литературе называют по-разному: государственно-монополистический социализм (Р. И. Хасбулатов), феодальный (Н. Я. Петраков), казарменный, иждивенческий (Л. И. Абалкин), государственно-бюрократический (А. Аузан). Мне кажется, социализмом его называть не следует хотя бы из-за бедственного положения народа, в то время как обобществление собственности предпринималось ради его благосостояния. Этот фиктивный социализм больше смахивает на государственно-монополистический строй, сочетающий общественную собственность с эксплуатацией населения: государство обдирает потребителя как липку. В 1989 г. было направлено в торговлю потребительских товаров на сумму 343 млрд руб.[8]; налог с оборота достиг почти 100 млрд руб. Возмещение части потерь от бесхозяйственности государство возложило на население, менее всего повинное в ней.

Из тупика, в который страну завело огосударствление собственности, нет пути ни вперед, ни в сторону. Есть лишь возможность вернуться к многоукладной экономике.

8 Из сообщения Госкомстата СССР. Известия 29. 01. 90.

Прямое соединение свободных производителей со средствами производства способно создать мощный мотивационный механизм экономического роста.

СКОЛЬКО МОЖЕТ ПРОДЛИТЬСЯ ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД?

Если по-прежнему исходить из марксова представления о социализме как об обществе, превосходящем капитализм, то придется признать: разрыв в уровнях экономического развития между СССР и странами Запада столь велик, что преодолеть его немыслимо в течение сколь-нибудь обозримой перспективы. Валовой национальный продукт (ВНП) в Японии превысил 3 трлн дол, в США достиг 4,86 трлн, в Западной Европе — 4 трлн.[9] ВНП СССР — около 1 трлн руб. Официальный курс рубля относительно доллара настолько нереалистичен, что не применяется при обмене денег. Курс «черного» рынка год назад отличался от официального более чем в 10 раз. Если взять более реалистическое соотношение курсов рубля и доллара (по расчетам д.э.н. Д.Шавишвили из НИИ Госкомцен СССР, один доллар равен пяти рублям), в СССР ВНП в 24 раза меньше, чем в США, в 20 — чем в Западной Европе и в 15 — чем в Японии.

Преодоление подобных разрывов, если оно вообще возможно, потребует столетий.

Сейчас мы негласно отказались от марксова понимания социализма как строя, экономически превосходящего капитализм. Об этом превосходстве уже не упоминается в программном заявлении XXVIII съезда КПСС. По мнению С. С. Шаталина, «основы демократического, гуманного социализма» составляют «многопартийная система, политическая демократия, плюрализм форм собственности и хозяйствования, свободное предпринимательство, прогрессивный налог, социальная защищенность, экологическая безопасность, гуманизация общества»[10]. Большинство из указанных признаков отсутствуют в нашей действительности, а некоторые пребывают в зачаточном состоянии. Так что многое еще предстоит сделать на пути к подлинному социализму.

---

9 Эхо планеты 19.90. С.13; 22.88. С. 37.

10 Коммунист 7. 90. С. 33.


СССР
ПЕРЕХОД
РЫНКУ

ПРИЗРАК В ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЕ

А. Н. НЕСТЕРЕНКО,
кандидат экономических наук,
НИИ по ценообразованию,
Москва

Сегодняшние реформы в Восточной Европе — вероятно, одна из последних стадий неолиберальной революции, охватившей весь мир в последнее десятилетие. Специфически восточноевропейские — лишь способы ее осуществления: «шок», радикальные и часто бескомпромиссные меры. Неконструктивная же критика таких реформ отвечает интересам отнюдь не населения, а функционеров из числа прежней номенклатуры. Им нужно время, чтобы приспособиться к новой системе и занять в ней высокое положение. Иными словами, готовят себе «золотые парашюты».

С ЧЕГО НАЧИНАЮТ ПУТЬ К РЫНКУ?

Ключевые элементы программы Л. Бальцеровича — польской модели перехода к рынку — либерализация цен (централизованно устанавливаемые розничные цены сохраняются лишь для узкого круга основных потребительских товаров и услуг), повышение покупательной способности денег, жесткое ограничение роста доходов, оздоровление финансовой системы, резкое уменьшение государственных расходов, внутренняя конвертируемость валюты — оказались центральными в экономической политике Югославии (программа кабинета А. Марковича, осуществляемая с начала 1990 г.) и Чехо-Словакии. Показательно, что руководство ЧСФР было вынуждено с 1991 г. пойти на «деконтроль» цен, ограничение зарплаты и другие непопулярные меры в рамках программы финансовой стабилизации после длительных поисков менее болезненных «рецептов», на которые, казалось, позволяла рассчитывать относительно спокойная ситуация.

Весьма вероятно, что с аналогичных мероприятий начнутся реформы в Болгарии и Румынии. Во всяком случае, либерализация цен при ограничении роста заработной платы в начале 1991 г. проведена в Болгарии после бесплодных попыток удержать цены под государственным контролем (с января по ноябрь 1990 г. они выросли на 46,9%). Снятие контроля цен в Румы-

нии, предпринятое осенью 1990 г., было приостановлено в связи с негативной реакцией населения. Тем не менее румынское правительство собирается вернуться к данному вопросу в 1991 г. — не случайно оно уже неоднократно высказывалось в пользу радикальных экономических мер.

Может показаться, что в стороне от этих процессов остается Венгрия. Однако ввести свободное ценообразование, сбалансировать ценами рынок и насытить его товарами, создать устойчивую кредитно-финансовую систему здесь смогли в результате длительных реформ, начатых еще коммунистическим правительством. Конечно, далеко не все обстоит так гладко, в частности сохраняется заметная инфляция (примерно 30% в 1990 г.), но в целом Венгрия уже прошла этап начальной финансовой стабилизации.

Оправдываются ли расчеты авторов польской «шоковой терапии» и других экономических программ либерального толка?

В Польше за I—III кварталы 1990 г. выпуск промышленной продукции упал на 30%, реальные доходы населения — на 40%, а безработица достигла 7% трудоспособного населения. Аналогичные, хотя и не столь острые, кризисные явления наблюдаются и в Югославии. Но о чем говорят эти цифры?

Зная, как много ненужной продукции выпускается на предприятиях управляемой хозяйственной системы, вряд ли можно трактовать спад производства только как негативное явление. Данные же о динамике реальных доходов населения оперируют заниженными государственными ценами товаров и услуг в базовом периоде, хотя население уже давно перешло на высокие цены «черного рынка». Большие темпы роста безработицы в Польше многие эксперты связывают с тем, что до начала реформы лица, потерявшие работу, просто не регистрировались. Ссылаясь на польских специалистов, «Файнэшнл Таймс» (01.08.90) утверждает, что за период самой активной реализации «программы Бальцеровича» работу потеряли только 1% рабочих и служащих.

Вместе с тем положительные результаты польской и югославской реформ очевидны. Рост цен в Польше замедлился с 80% в январе до 5,6% в октябре 1990 г.; в Югославии гиперинфляция 1989 г. сменилась стабилизацией цен в середине прошлого года. Как в Польше, так

и в Югославии удается поддерживать твердый обменный курс национальной валюты, причем польскому правительству даже не пришлось прибегать к средствам стабилизационного фонда МВФ. В государственном бюджете Польши впервые за более чем десятилетний период доходная часть превысила расходную; впервые же за многие годы получено положительное (причем крупное — свыше 4 млрд дол.) сальдо по внешнеторговым операциям в твердой валюте.

В обеих странах, особенно в Польше, изменилась к лучшему общая экономическая и социально-психологическая обстановка. И в производственной, и в потребительской сферах свободные цены стали уравновешивать спрос и предложение. Господство производителей над потребителями, которое в течение нескольких десятилетий уродовало хозяйственное и научно-техническое развитие обеих стран, уступило место конкуренции между продавцами за покупателя. Соответственно экономика из «дефицитной» превратилась в нормальную, где потребители не знают очередей и спекуляции, имеют выбор разнообразных по качеству и ассортименту товаров.

Довольны, конечно, не все. Многих тревожит растущая социальная и имущественная дифференциация, необходимость более напряженно трудиться. Но всем сразу угодить нельзя. Хотя в конечном счете от таких реформ выиграет каждый.

«Шоковая терапия» смогла создать условия для дальнейших фундаментальных преобразований хозяйства, прежде всего в сфере отношений собственности.

ПРИВАТИЗАЦИЯ

Передача собственности в частные руки началась в Восточной Европе год—полтора назад. Но первоначально она тормозилась слабостью, точнее, отсутствием рыночных отношений и неразработанностью ее концептуальных основ. Порой приватизация принимала нежелательные формы и направления. Например, «стихийная приватизация» в Венгрии, начавшаяся после принятия в 1988 г. весьма либерального хозяйственного законодательства, вылилась в создание множества акционерных обществ, которые объединяли средства преимущественно государственных предприятий и орга-

низаций. Это позволило бюрократическому аппарату, особенно среднему звену, укрепить свой контроль над экономикой.

Только сегодня, опираясь на результаты денежно-финансовой стабилизации или параллельно с ней, после энергичной теоретической подготовки, приватизация разворачивается по-настоящему. Показательно, что Венгрия и Польша начали ее не только с убыточных, но и высокодоходных крупных предприятий, что должно дать мощный толчок развитию частнопредпринимательской деятельности.

Большинство стран Восточной Европы отказались от намерений реализовать какую-то одну модель приватизации В каждой — свои плюсы и минусы (см. таблицу).

Способ приватизации	Преимущества	Недостатки
Преобразование предприятий в акционерные общества.	Быстрое формирование частной собственности, рынка капитала, пополнение бюджета средствами предпринимателей.	Скупка акций представителями административного аппарата, теневой экономики и иностранцами.
То же с продажей акций членам трудового коллектива.	Защищает интересы трудящихся, делая их собственниками предприятий.	Воспроизводит «самоуправленческий социализм». Оставляет в стороне работников непроизводственной сферы.
Распределение госсобственности среди всех граждан с помощью бесплатных сертификатов. А) с правом последующей их продажи Б) без права перепродажи	Отвечает требованиям социальной справедливости.	А) Сертификаты будут скуплены по дешевке (предложение заметно превысит спрос) состоятельными гражданами, большинство населения не получит собственности. Б) При «распылении собственности» бюрократия сохранит контроль над экономикой.
Продажа предприятий с аукциона.	Быстрота приватизации.	Пригодна лишь для мелких предприятий.

Различия по странам проистекают главным образом от того, на какие модели делается больший акцент.

Так, правительство Венгрии считает, что собственность должна быть подвергнута «публичной» приватизации: только так предприятия могут получить подлинных хозяев, заинтересованных в эффективном использовании и преумножении имущества. Проблему ограниченности денежных средств у населения, необходимых для воплощения этой модели в жизнь, правительство намерено решить за счет предоставления гражданам долгосрочных дешевых кредитов. Практическая реализация модели возложена на государственное ведомство, которое оппозиционные силы подвергают острой критике за бюрократизм и медлительность. Они предлагают осуществлять приватизацию более «либеральными» методами, передав ее в ведение конкурирующих общественных организаций.

В Польше и Чехо-Словакии решено приватизировать крупные и средние предприятия путем как продажи акций, так и распределения сертификатов. В Польше «акционерные» модели приватизации охватят более половины стоимости государственного имущества в промышленности. Членам трудового коллектива будет продано лишь 20% акций каждого предприятия (но на выгодных условиях — по цене вдвое ниже номинальной), а остальные поступят в свободную продажу. Примерно 30% собственности предполагается приватизировать путем распределения среди всех взрослых граждан бесплатных сертификатов. В течение нескольких лет они не будут перепродаваться. Руководство Чехо-Словакии намерено распределить бесплатно значительно большую часть собственности, чем другие страны, хотя точная доля пока не определена. Распределение сертификатов как основная форма приватизации намечается и в Румынии. Однако здесь «стоимость» сертификатов будет различаться в несколько десятков раз в зависимости от трудового стажа каждого гражданина.

В Югославии, где предприятия формально считаются собственностью всего трудового коллектива и декларируется приверженность руководства страны прежним «коллективистским» ценностям, почти вся собственность будет приватизирована путем продажи акций работникам предприятия — как нынешним, так и бывшим. В зависи-

мости от стажа работы на «своем» предприятии трудящиеся смогут приобретать акции со скидкой от 20 до 70% номинальной цены. Владельцы таких «трудовых» акций получат право продавать их на рынке ценных бумаг не ранее чем через два года.

Распродажа магазинов, мастерских, кафе, ресторанов и небольших предприятий началась здесь в первые же месяцы после известных политических изменений и протекает весьма активно. Право на приобретение мелкой собственности предоставляется прежде всего работникам предприятия (кафе, магазина) и его бывшим владельцам, особенно тем, кто лишился собственности в результате кампаний по национализации в 50—70-е годы. Условия льготные (в том числе предоставляется долгосрочный государственный кредит), но выкупить следует в течение определенного срока после публичного извещения о предстоящей приватизации. Если это право не использовано, устраиваются аукционы, в которых могут участвовать все желающие.

К приобретению прав собственности иностранцами в Восточной Европе отношение двойственное. Осознается, что без иностранного капитала трудно рассчитывать на успешную модернизацию экономики. Более того, возможный «обмен» акций отечественных предприятий на часть внешней задолженности рассматривается в Венгрии, Польше и других странах как элемент «новой финансовой техники», т. е. погашения долга нетрадиционными средствами. Когда в конце 80-х годов Восточная Европа приняла курс на экономическую «открытость», продажа акций иностранцам в силу подобных соображений всячески приветствовалась. В дальнейшем, однако, резко усилилась обеспокоенность общественности угрозой «распродажи» национального богатства. Поводом послужила скупка иностранцами ряда крупных предприятий, составлявших «цвет» национальной промышленности (например, приобретение контрольного пакета акций венгерского объединения «Тунгсрам» компанией «Дженерал электрик»). Поэтому сейчас возможности приобретения акций иностранцами ограничиваются. Например, в Польше они могут свободно купить не более 10% акций предприятия; на более крупную покупку требуется специальное разрешение.

Приватизация стала центральным моментом нынешнего этапа реформ в Восточной Европе. Ее бесспорные лидеры — Венгрия и Польша. Первая имеет более благоприятные экономические и материальные условия, включая относительно стабильную хозяйственную ситуацию, быстро возрождающееся частное предпринимательство, рыночную инфраструктуру (в том числе недавно открывшиеся фондовые биржи). Согласно результатам исследования западных экспертов, в Венгрии самый благоприятный «климат» для иностранных инвестиций благодаря политической устойчивости, хозяйственной и культурной открытости, развитой денежно-финансовой системе, наличию современных телекоммуникаций, традициям предпринимательской этики. Но, желая сохранить социальный консенсус относительно приватизации и избежать быстрой имущественной дифференциации, венгерское правительство склонно к тактике «малых шагов».

Правительство Польши настроено на более высокие темпы приватизации — не в последнюю очередь из-за менее стабильного экономического положения страны. Как показали недавние президентские выборы, это находит широкую поддержку и среди рядовых граждан. Американская концепция «новой демократической дифференциации» устанавливает четыре уровня помощи в зависимости от прогресса в области политических свобод, частного предпринимательства, прав человека и готовности к сотрудничеству с США. Польша, несмотря на менее благоприятные условия для деятельности иностранного капитала, получает самую большую среди восточноевропейских стран помощь. Не менее значительна она и по линии международных экономических организаций. Все это создает почву для быстрой и успешной приватизации.

Югославия — единственная страна, приступившая к приватизации в рамках прежней политико-идеологической системы. Сохранивший позиции бюрократический аппарат (особенно на местах), крайне неустойчивая политическая обстановка тормозят начавшиеся было энергично процессы преобразования отношений собственности. Поэтому, несмотря на активную передачу в частные руки мелкой промышленности, торговли и сферы обслуживания, большая часть предприятий, делимая между работ-

никами-акционерами, в ближайшие годы все еще будет оставаться под контролем государственных органов.

Перспективы приватизации в Чехо-Словакии пока выглядят весьма неопределенно. Победа либерального экономического курса сочетается со стремлением значительной части чехословацкого общества затянуть реформы, сделав менее болезненной ломку сложившихся структур управления и в целом организации хозяйственной деятельности. О склонности руководства страны к компромиссам в экономической политике свидетельствует акцент на наиболее «популистской» модели приватизации — бесплатной раздаче собственности.

Нарастающие экономические трудности в Болгарии и Румынии в ближайшее время должны заставить эти страны приступить к реальным реформам. Однако отсутствие ростков рыночной экономики, слабый приток иностранного капитала (обе страны получают, по классификации США, помощь низшего, гуманитарного уровня) позволяют предположить, что в ближайшие годы изменения отношений собственности не выйдут за рамки «малой приватизации».

СУДЬБА РЕФОРМ В СТРАНАХ НЕСОСТОЯВШЕГОСЯ СОЦИАЛИЗМА

Михаил С. БЕРНСТАМ
Институт Гувера, США

Прошло совсем немного времени с тех пор, как люди в Восточной Европе танцевали прямо на улицах, радуясь падению коммунистических режимов. Радовались не только политической свободе, но и экономическим реформам, свободному рынку, от которых они ожидали роста благосостояния. Но вместо процветания эти страны ждало новое испытание — падение жизненного уровня на 10—30%.

Почему?

Хрупкий баланс между личными доходами и потребительскими товарами (включая продукты питания) обеспечивался правительственным регулированием. Государственные промышленные и сельскохозяйственные предприятия имели фактически неограниченный доступ к государственным кредитам, но не могли на законном основании обращать их в наличность и зарплату. Эти ограничения исчезли первыми либо легально, либо просто из-за слабости правительства. В СССР — начиная с 1988 г., в Польше и Венгрии — в начале и середине 80-х годов, в других странах Восточной Европы — в 1990 г.

И под ногами разверзлась бездна: быстро выросли цены (в год на 20% и более), хотя выпуск продукции не увеличился. Это вызвало инфляционный шок, полки магазинов немедленно опустели.

Но производство промышленной и сельскохозяйственной продукции осталось в руках крупных монополизированных предприятий, которые обратили инфляцию в более высокие прибыли и зарплату. Поскольку правительство контролировало цены большинства товаров, монополисты стали отказываться от производства дешевых продуктов в пользу дорогих, но низкокачественных.

Это не просто инфляционный феномен, когда предложение денег превышает выпуск продукции. И это не привычная на Западе стагфляция, когда при росте цен нет экономического роста. Комбинация инфляции и сокращения производства позднее сменилась депрессией. Производители-монополисты уменьшили выпуск продукции и увеличили ее цену. Инфляция в сочетании с сокращением производства резко обострила дефицит, за исключением тех стран, где правительство либо увеличило цены декретом, либо освободило их, предоставив их формирование рынку — в Венгрии (для многих продуктов), Чехо-Словакии (для некоторых продуктов и продовольственных товаров), а также в Литве и Эстонии. С января 1990 г. все цены свободны в Польше. Но повсюду, кроме Польши, это на самом деле не реформа цен, а рационирование потребления посредством цен. И даже в Польше большая часть промышленной продукции все еще производится государственными монополиями.

Существование двойных рынков (пустые полки государственных магазинов с субсидируемыми ценами и изобилие у частников при непомерных ценах) порождает взры-

воопасную социальную ситуацию: идет «передача» товаров из государственных магазинов частникам.

Еще одна причина инфляции — требование рабочих повысить зарплату, забастовки.

Рост зарплаты ведет также к крушению государственной системы налогообложения, поскольку высокие налоги обеспечивала низкая заработная плата. Уменьшение поступлений совпадает по времени с увеличением бюджетных расходов, что значительно обостряет дефицит бюджета. Поскольку системы финансирования государственного долга нет, растущий дефицит покрывается печатанием новых денег.

Вызванная увеличением массы денег инфляция порождает инфляционные ожидания на будущее. Это, в свою очередь, влияет на сбережения граждан, помещенные в государственные банки под искусственно низкие проценты. Значительные частные сбережения и наличность на руках — «продукт» дефицита. Они представляют собой подавленную инфляцию, которая вследствие инфляционных ожиданий и дефицита трансформируется в «набеги» на любые подлежащие хранению товары, которые покупаются по любой цене. Это и вызывает гиперинфляцию.

Для Югославии это реальность уже многих лет. В Польше — с 1988 г.; летом и осенью 1989 г. инфляция достигла там 1300% в годовом исчислении. В СССР темп инфляции 25—30% и быстро увеличивается, в Болгарии — 90% и в Румынии — более 300%. Венгрия подошла к ней вплотную. И лишь Чехо-Словакия может избежать ее, если успешно проведет приватизацию и освобождение цен.

Спираль заработной платы и цен развязывает гонку монополистических производителей за свою долю прибыли, извлекаемой из роста цен. Они заинтересованы в ускорении инфляции и вносят значительный вклад в рост денежной массы через кредиты, которые обращают в наличность и заработную плату. Не имея возможности увеличивать цены по собственному усмотрению, они используют различные приемы, чтобы принудить к этому правительство.

Так, в СССР летом 1990 г. в ряде больших городов на несколько дней прекратилось производство хлебобулочных изделий под предлогом, что все оборудование хлебопекарен «внезапно» и одновременно сломалось. Наглость окупилась. Были выделены значительные средства, и угрожающий хлебный дефицит прекратился. Подобным обра-

зом колхозы и совхозы отказались собирать и продавать государству часть прошлогоднего небывалого урожая. Государство увеличило закупочные цены на сельхозпродукцию, но производители продолжали удерживать свои запасы в ожидании дальнейшего повышения цен в том случае, если зимой начнется голод.

Транспортные рабочие отказываются разгружать советские и иностранные продовольственные отправки, требуя повышения зарплаты и премий. Это ведет к краху советской системы распределения. Аналогичные процессы идут в Болгарии и Румынии.

На предприятиях растут запасы сырья и продукции, в колхозах — зерна, мяса и овощей, у потребителей — продовольственных и других товаров. Сфера государственной торговли «передает» субсидируемые товары частникам и черному рынку, вздувающим цены. Производители временно удерживают продукцию, сокращают производство, отказываются принимать деньги и занимаются бартерным обменом, потребители подчистую опустошают прилавки. Ценовой контроль подавляет гиперинфляцию, но она уже началась и собирается разразиться «в полном объеме», как это было в Польше в 1988—1989 гг.

Дополнительная серьезная проблема для всех восточноевропейских стран — прекращение после января 1991 г. поставок советской нефти по субсидируемым ценам с оплатой в неконвертируемой валюте. Только это может привести к 10-процентному падению уровня жизни в Польше и Венгрии.

Ситуация не оставляет большого выбора действий. Одно из них — та или иная антиинфляционная программа стабилизации и экономии с одновременным освобождением цен, аналогичная рекомендованным для Латинской Америки и других развивающихся стран Международным валютным фондом и Мировым банком реконструкции и развития.

Именно такая программа была осуществлена в Польше в 1990 г. Ее версия горячо обсуждалась в Советском Союзе («500 дней»). Модифицированные варианты будут осуществляться в этом году в Венгрии, Чехо-Словакии и Румынии. В Болгарии обсуждается аналогичная программа.

Для социалистических стран такого типа программы — лишь умеренно эффективное средство против инфляции и гиперинфляции. Они хороши в борьбе против дефицита,

отражающего подавленную инфляцию и гиперинфляцию. При отсутствии открытых конкурентных рынков производители не реагируют на рост цен увеличением выпуска товаров (правда, падение производства происходит до реформ и должно произойти даже в их отсутствие). Когда вследствие ужесточения кредита произойдет дополнительное сокращение производства, депрессия уже не будет сопровождаться дефицитом. Людям уже не потребуется стоять в очередях, но они будут потреблять меньше продуктов, несмотря на их обилие в магазинах и на рынках. Дети, попрошайничающие на улицах Варшавы перед переполненными витринами, немногим отличаются от попрошаек на улицах Москвы перед витринами пустыми. Частичное решение экономических проблем — не лучшее их решение.

Программы умеренно эффективны и в денежной сфере. Возьмем Польшу, где инфляция — 1300%. В какой-то степени это — одноразовый инфляционный шок. Остается все еще очень высоким уровень инфляции — 45%. Дефицит бюджета сократился, субсидии снижены, контроль за денежной массой и государственными кредитами ужесточен. Впрочем, его, как и контроля заработной платы, недостаточно, поскольку государственные предприятия все еще способны заставить государство увеличить кредиты из страха закрытия целых отраслей промышленности. Правительство осторожно балансирует. И до тех пор, пока вся промышленность не будет демонополизирована и приватизирована, такое балансирование не прекратится. Следствие — высокая инфляция.

Такие программы предлагают и стимулируют приватизацию на более позднем этапе реформы — после победы над инфляцией. Но эта стратегия наносит поражение сама себе, поскольку на данном этапе реформы инфляция, депрессия и отсутствие частноконкурентных рынков усиливают друг друга. Гордиев узел нельзя развязать «по частям». Он должен быть разрублен сразу.

Польша, Чехо-Словакия и Румыния начинают крупномасштабную приватизацию. Другие страны предполагают осуществлять ее в более умеренных масштабах и более скромными темпами. Венгрии сопутствовал некоторый успех в приватизации, но она приостановила ее, чтобы сконцентрироваться на антиинфляционных мерах польского типа. Лучший подход — сделать все враз.

При отсутствии частных конкурентных рынков главные негативные последствия программы Международного валютного фонда — глубокая депрессия, разорение многих предприятий. Безработица в Польше охватила до миллиона человек — около 5% всей рабочей силы. Депрессия и безработица могли быть и серьезнее, если бы правительство последовательно проводило политику сокращения государственных кредитов и субсидий. «Балансирование» позволяет ему контролировать депрессию и безработицу, но нежизнеспособно в долгосрочной перспективе. Вместо этого следовало бы приватизировать предприятия. В таком случае рынок сам переориентирует их на производство нужной продукции, что действительно обуздало бы инфляцию, значительно сократило продолжительность депрессии, поиски работы. Возможно, утверждение о 30-процентном падении жизненного уровня в Польше — некоторое преувеличение, но даже и меньшее падение — ошибка стратегии, а не ее необходимое условие.

Наблюдая за польским экспериментом, советское правительство боится проводить что-то аналогичное, поскольку безработица в этом случае, по оценке, приблизится к 40 млн — почти трети всей рабочей силы. Обязательно углубится депрессия.

ПОРОЧНОСТЬ ЧАСТИЧНЫХ РЕФОРМ

Они ведут в тупик. Даже если крупномасштабная приватизация после депрессии будет успешной, оживление экономики останется трудной задачей. Частные сбережения, которые рассматриваются как инфляционный денежный пресс, заметно поубавятся. Освобождение цен заставит людей тратить то, что отложено. Тот же эффект даст гиперинфляция, если не прибегать к антиинфляционным мерам. Попытка стимулировать инвестиции в новое производство, рекомендованная программой «500 дней», лишь возродит инфляцию, которая снова начнет преследовать экономику даже перед ее восстановлением. Наилучшим представляется осуществление всеобъемлющей реформы, которая с самого начала нацелена на преодоление основного источника проблем — государственного финансирования заработной платы и кредита.

Перед тем как уменьшать государственное кредитование и проводить другие мероприятия, нужно сделать до-

ступными частные инвестиции. Это — центральный момент. Остальные проблемы: налогообложение, бюджетный дефицит, масса денег в обращении, инфляция и гиперинфляция, государственная собственность и приватизация, монополия и конкуренция, контроль цен и их освобождение, занятость и безработица, депрессия и экономический рост — вторичны.

К счастью, частные сбережения, накопленные за годы коммунистического дефицита и подавленной инфляции, представляют готовый источник такого финансирования. Должны быть учреждены частные банки, которые привлекут сбережения с помощью рыночного процента и будут предоставлять займы предпринимателями и фермерам под процент, превосходяший темп инфляции. Для обеспечения платежеспособности таких банков должны быть использованы 100% нормы резервов и система обязательного взаимного страхования всех банков.

Затем правительство может отказать предприятиям в государственном финансировании: все равно они вскоре будут приватизированы (предпочтительный способ, при котором все граждане получат специальные боны, купоны, обмениваемые на акции). Приватизация кредита значительно сократит государственные расходы, элиминирует дефицит бюджета и инфляционное печатание денег, а значит, уменьшит инфляционные ожидания и остановит гиперинфляцию. Люди будут заинтересованы в сохранении своих сбережений из-за высоких процентов, что также уменьшит гиперинфляцию. Замена субсидируемых государственных монополий частными конкурентными предприятиями и источники кредита для них помогут избежать депресии и безработицы в переходный период.

Когда зарплата определяется рыночными силами, нет нужды ее контролировать в антиинфляционных целях: наниматели будут платить ее из доходов предприятия в условиях жестких рыночных правил частного кредита. В то же время конкурентная и гибкая оплата будет способствовать трудовой мобильности, а это имеет решаюшее значение при структурных сдвигах.

Цены следует освободить немедленно, а людям выплачивать в течение переходного периода компенсацию. Сразу после этого надо учредить новую систему налогообложения и достаточно быстро отказаться от компенсаций. Освобождение цен в условиях рыночной конкуренции бу-

дет служить ее действительной цели — стимулированию роста производства.

Такая программа представляет «наступление по всему фронту» вместо частичных шагов. Частная капитализация — первый шаг. Все другие должны последовать немедленно и одновременно.

Текущий год будет трудным для Советского Союза и восточноевропейских стран. Оптимизм проистекает из убеждения, что, когда частные реформы провалятся, будет принята та или иная версия всесторонней и работоспособной реформы. Необходимость — мать изобретения.

ПРИМЕЧАНИЕ РЕДАКТОРА: Автор этой статьи, известный исследователь профессор Стэнфордского университета М. С.Бернстам, приводит и свое объяснение переживаемых странами бывшего социалистического лагеря трудностей. Объяснение, идею которого при желании можно найти в любом учебнике, характеризующем поведение монополий в рыночной экономике. Трудностей, которых почему-то не увидели и о которых не предупредили те, кто ратовал за реформы, призывая дать, наконец, не на словах, а на деле самостоятельность предприятиям.

Почему же не увидели? Зло, от которого хотели убежать, казалось много больше того зла, к которому должны были прийти (своеобразный советский вариант «лжи во спасение»)? Или просто в свое время учебники читали невнимательно? Или забыли (либо никогда серьезно и не воспринимали), что там написано? Ответ сейчас вряд ли найдешь, но цена «невнимания» может быть слишком большой.

М. С. Бернстам предлагает и альтернативную программу, свободную, как ему представляется, от пугающих нас негативных последствий перехода к рыночной экономике или в огромной степени смягчающих их. Она небесспорна, вызывает много критических замечаний. Даже банкиры новой формации, научившись превращать деньги в деньги, минуя (или почти минуя) громоздкий этап их существования «в товарной форме», скептически оценивают стимулирующее влияние финансовых институтов (даже частных) на производство в современном хаотическом состоянии нашей экономики.

Тем не менее эта программа имеет право на серьезное обсуждение. Она симпатична хотя потому, что солидаризируется с известным представлением о деньгах как слишком серьезной вещи, чтобы доверять их политикам и товарищам из центрального банка.

В.П. БУСЫГИН



РЕФОРМАТОРАМ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

Открытое письмо от граждан Германии, которые из сугубо альтруистических побуждений объединились для поиска альтернативы западному капитализму и восточному коммунизму*

В то время как люди на Западе получили экономическую и политическую свободу, вы еще долгие годы подвергались террору коммунистического аппарата. Жестокое насилие способствовало созданию и временному укреплению в ваших странах тоталитарных режимов. Тем не менее оно не смогло уничтожить стремления к свободе.

Последние события иллюстрируют высказывание Льва Толстого о том, что внутренние духовные изменения бывают толчком к переменам во внешнем мире. Идея правды и мира сильнее вооруженного насилия. Она укрепляет веру в то, что и на Западе рухнет система власти, основанная на культе денег, а на смену ей придет общество социальной справедливости и мира. Хотя капитализм и дал людям больше свободы, обеспечил им более высокий жизненный уровень, тем не менее, по нашему мнению, он не сумел и не сумеет решить жгучих проблем современности.

О ДИСКУССИИ ВОКРУГ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ

Классический либерализм освободил нас от жестких феодальных структур и принес свободу в области торговли и промышленности. Он же породил целый ряд социальных конфликтов, которые в свою очередь привели к появлению таких антилиберальных идеологий, как коммунизм, социализм и анархизм. Вам пришлось пережить горькое разочарование и убедиться на собственном опыте в том, что коммунизм не является достойной альтернативой капитализму. К. Маркс, Ф. Энгельс и их эпигоны повели рабочее движение по ложному пути, на котором оказалось невозможным найти не только причины социальных конфликтов, но и способы их преодоления. Каковы причины

* Текст печатается с сокращениями.

«первичного зла» в экономике, если, как оказалось, они не заключаются в частной собственности на средства производства? И если обобществление средств производства не является «ключом» к экономике без эксплуатации, ведет не к свободе, справедливости и миру, а к принудительной работе, лагерям и террору, как добиться социальной справедливости, личной свободы и всеобщего мира? Разве нет альтернативы более разумной, чем капитализм?

СУЩЕСТВУЕТ ЛИ «ТРЕТИЙ ПУТЬ»?

Мы считаем, что все варианты «соединения рынка и плана» — не что иное, как технократический предрассудок, согласно которому человек или государство могут сознательно управлять общеэкономическими процессами. Все известные случаи экономического планирования и управления способствовали господству бюрократических элит, власти над трудящимися, даже когда это имело место в демократических западноевропейских странах. Мы опасаемся, что подобные модели реформ будут благоприятствовать появлению ограничивающих свободу «государств-опекунов» и станут причиной разочарования многих людей.

Мы ищем «третий путь» не среди известных систем капиталистической рыночной экономики и государственного коммунизма, а вне их. Обычно понятия «рыночная экономика» и «капитализм» употребляются как синонимы. Однако, на наш взгляд, это разные вещи. Рынок по своей сути не является феодальным или капиталистическим, прежде всего это свободная форма общественного строя, способствующая эффективности производства. Маркс серьезно ошибался, видя причину социального зла в частной собственности на средства производства и конкуренции. Мы считаем, что при капитализме основной движущей силой рынка были не инициатива предпринимателей и свободная конкуренция, а денежные отношения.

Классический либерализм и марксизм не замечали, какую власть имеют деньги и как они действуют на рынок. Классики видели в деньгах невинный «занавес», который был создан только для того, чтобы облегчить товарообмен. Маркс перенял эту ошибку классиков, считая деньги всего лишь эквивалентом товаров, посредником при их обмене. Однако деньги — не только универсальное сред-

2 ЭиОПП №4, 1991 г.

ство обмена, но и инструмент власти. В отличие от большинства товаров деньги не подвержены порче от влаги, жары, мороза и т. п., они более текучи, ликвидны. Возможность располагать деньгами дает их хозяину своего рода преимущество. Эти две привилегии (накапливание и преимущество обладания наличными суммами) дают владельцу власть, которая как бы ликвидирует единство покупки и продажи, спроса и предложения. Деньги превращаются в нечто большее, чем простой эквивалент товара, становятся постоянным источником процентов и процентов от процентов. Деньги, дающие проценты, овладели рынком. Производство как бы направило их в первую очередь на получение процентов, отодвигая удовлетворение человеческих потребностей на задний план. Начали производиться предметы роскоши, росли расходы на вооружение и космические полеты. Денежные проценты увеличивали разницу между богатыми и бедными, что вызывало социальные конфликты, угрожающие мирной жизни народов. Кроме того, усилились несправедливое деление доходов и концентрация имущества.

Власть денег способствовала злоупотреблению землевладением с целью подчинения человека человеку. Как феодальная, так и частная земельная собственность открыла возможность закабаления людей и уменьшения их доходов за счет земельной ренты. Феодальные, частные и государственные притязания на землю и ее натуральные богатства во многих случаях были причиной военных конфликтов между народами. Вероятно, господство денег будет вечным. Тем не менее мы считаем возможными реформы аграрного права и финансов, которые позволят людям выйти из эпохи капитализма в эпоху посткапиталистической рыночной экономики. Поскольку общественная польза финансов несомненна, нужно воспротивиться только тому, чтобы частные лица накапливали крупные суммы с целью спекуляции; деньги не нужны как всеобщее обменное средство.

Деньги, не введенные в оборот, являются чужеродным телом в общественном организме, а чрезмерное их накопление за счет процентов и процентов от процентов угрожает его жизнеспособности. Запретить накапливание и взимание процентов, конечно, не удастся. Но возможна плата за то, что человек держит деньги в кассе, аналогичная плате за простой товарных вагонов. Тем самым фор-

мируется единый подход к денежным знакам, товарам и рабочей силе. Введение оплаты за «простой» замороженных денег послужило бы для всех производителей и потребителей толчком к тому, чтобы деньги постоянно находились в обращении. Это позволит избежать их обесценивания. Таким образом, без давления, ограничивающего свободу, производители и потребители будут быстро продавать и покупать товары либо держать свободные деньги в банках, откуда посредством кредитов они опять попадут в оборот. Если деньги действительно находятся в обращении, то легче изменить их количество так, чтобы оно соответствовало меняющемуся объему товаров и услуг и чтобы не снижалась покупательная способность валюты. Тогда прекратились бы и инфляции, и дефляции. Денежный спрос и предложение обрели бы равновесие, начисление процентов стало бы постепенно снижаться и в конце концов приблизилось бы к точке равновесия.

С переходом от доходов за счет процентов к доходам от труда откроется свободный путь к собственности на средства производства. Более высокие трудовые доходы ведут к большим сбережениям. Таким образом предприниматели смогут финансировать свои предприятия в большей степени за счет собственного капитала и меньшей — при помощи чужого. Можно будет улучшить условия труда и сделать производство менее опасным для окружающей среды. Трудящиеся смогут при помощи низкопроцентных кредитов начать самостоятельную деятельность или стать членами кооперативов.

Если деньги не приносят процентов, они становятся в большей степени нейтральными, не влияющими на разделение доходов и имущества. Одновременно со снижением процентов начинается процесс экономического роста. Стимулы роста будут зависеть только от человеческих потребностей. Мы считаем, что наряду с денежной реформой надо провести и земельную. Бог подарил землю всем людям, животным и растениям, и мы должны принимать ее как поверенные Бога.

ОБ ИСТОРИИ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ

Идейным автором нашей модели посткапиталистической рыночной экономики был купец и общественный ре-

форматор Сильвио Гесель, который родился в 1862 г., в прусском, а ныне бельгийском городе Сен-Вит. С. Гесель жил некоторое время в Аргентине, Швейцарии и Германии. Основной труд, которому он посвятил 40 лет, издан в 1916 г. в Берлине под названием «Натуральный экономический порядок». Уже в первых своих работах Гесель критиковал Карла Маркса. Он настойчиво предупреждал, что надвигающийся, как темная туча, коммунистический способ производства опасен для человеческой свободы и надеялся привлечь внимание социалистов к финансовой стороне вопроса. В 1922 г. Сильвио Гесель обратился с меморандумом к немецким профсоюзам, в котором указал на ошибки в теории Маркса и доказал, что корни капитализма не в частной собственности на средства производства, а в монополистическом подходе к деньгам и земле.

Однако при жизни С. Геселя его слова не были восприняты профсоюзами и другими организациями рабочего движения. Круг его сторонников, происходящих прежде всего из нижних и средних общественных слоев, насчитывал в период Веймарской республики около 25—30 тыс. человек. После 1945 г. это идейное направление пережило вторичный расцвет, но в 50-е годы опять как бы оказалось в тени. Главное произведение Геселя, насчитывающее более 5 тыс. страниц, только несколько лет назад начали издавать полностью. К концу 70-х годов все больше сторонников Геселя стараются переработать его концепцию применительно к современности.

Сильвио Гесель считал себя последователем американского аграрного реформатора Генри Джорджа и Пьера Прудона. Последнего Маркс несправедливо презирал, считая «мелкобуржуазным социалистом». «Правда, — писал Гесель, глубоко чтя заслуги Прудона, — ленива, как крокодил в болотах вечного Нила. Время для нее не существует, и она не интересуется очередным поколением, ведь она вечна». Но «ошибка», считает Гесель, выражая тем самым свое отношение к Марксу, «которая в определенном смысле преграждает движение вечных истин, является по сути дела оскорбительной. Дело, конечно, не в том, чтобы делать вид, что Прудона не было. Даже его противник Маркс ошибками привел к тому, что истина стала очевидной. Слова Прудона обладают вечной ценностью. Но Маркс торопится. Он не успокоится, пока Прудон не про-

снется и не отправит его навечно в музей человеческих ошибок».

Моисей в своем Своде Законов объявил землю непродаваемой и запретил взимать за нее проценты: «Вы не должны продавать землю навсегда, потому что земля моя, а вы — чужие и лишь мои гости... Если твой брат обеднеет, ты не должен одалживать ему деньги под проценты, а также не должен давать ему пищу в долг».

История идейного направления, созданного Геселем, — это надежды, разочарования, ошибки, сопротивление противников и даже поражения, когда нужно было все начинать сначала. До сих пор его идеи почти не разработаны. Распространились они главным образом в Германии, Швейцарии и Австрии. Небольшие организации были созданы также в Англии, Франции, Северной и Южной Америке. До появления коммунистических диктатур идеи Геселя получили свое развитие и в некоторых странах Восточной Европы.

Еще до первой мировой войны с ними познакомился югославский юрист Павел Станишич. Он пытался снискать сторонников теории Геселя в хорватской социал-демократической партии. Но товарищи по партии высмеяли его, утверждая, что, если бы эти теории были хорошими, то об этом уже давно бы высказались публично такие авторитеты социализма в Германии, как К. Каутский и Р. Гильфердинг. Станишич отправился с рекомендательным письмом от своей партии к Каутскому, чтобы узнать его мнение о Геселе. Позднее в «Предостерегательном голосе К. Каутскому и немецким социалистическим руководителям» он поделился своими впечатлениями о встрече с ним: «Вы улыбались, хотя согласились, что теория Геселя известна Вам только понаслышке. Мы расстались. Я вернулся из Берлина в Хорватию, не выполнив своего задания, лишившись еще одной иллюзии, но обогатив свой опыт. Я вынужден был еще раз терпеливо перенести издевательства своих товарищей в моей стране, а потом я пошел дальше своим путем».

Когда Ленин находился в эмиграции в Цюрихе, Сильвио Гесель жил недалеко от Берлина. Через швейцарских социал-демократов он старался установить контакты с окружением Ленина. Но до личной встречи, к которой стремился Гесель, дело не дошло. В апреле 1917 г. Ленин вернулся в Россию. Правда, Гесель попытался отправить ему свое главное произведение по почте, однако посылка до адресата не дошла.

После нескольких лет экономической неразберихи единомышленники Геселя, состоявшие в «Обществе исследования России», отправили Л. Троцкому, руководившему в то время народным хозяйством, «Меморандум по поводу принятия мер для оздоровления русской валюты». Неизвестно, дошло ли это послание до Троцкого. Надо также иметь в виду, что решительным противником всяких концепций и реформ, не связанных с марксизмом, был Бухарин — теоретик партии.

Идеологи СЕПГ считали теорию Геселя (так же, как и Прудона) мещанско-социалистической утопией. Иногда ее называли апологией капитализма. Так, Альфред Лемниц, автор многочисленных предисловий к различным учебникам по марксистской политической экономии, обвинял теорию денег Геселя в том, что она является «наиболее ярким примером денежного фетишизма» и «спасательным якорем» интересов монопольной буржуазии и капиталистического способа производства.

О РАЗНЫХ ИСХОДНЫХ ТОЧКАХ НА ВОСТОКЕ И ЗАПАДЕ ПРИ ПЕРЕХОДЕ К ПОСТКАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В последние десятилетия экономическое развитие Запада и Востока шло разными путями. Поэтому и проблемы, связанные с переходом на рельсы посткапиталистической экономики, также различны. Нам кажется, что с точки зрения земельной реформы, ваша ситуация более благоприятна.

В соответствии с марксистским тезисом об «экспроприации экспроприаторов» земля в ваших странах является в основном собственностью государства. И хотя до сих пор государственная собственность на землю была у вас подспорьем государственной власти, тем не менее она создает лучшие возможности для перехода ко всеобщему управлению землей, чем доминирующая на Западе частная собственность на землю. Возможная реприватизация земли либо ее продажа западному капиталу была бы огромной трагедией, поскольку вызвала бы торговлю и спекуляцию ею. Приватизация должна касаться, по нашему мнению, не собственности, а использования земли. Частные лица и кооперативы, желающие использовать землю

для строительных, сельскохозяйственных и промышленных целей, должны подписать договор с государством либо с уполномоченной на то общественной организацией.

Что касается финансов, то ваша ситуация сложнее. Как свидетельствует «черный рынок», система плановых цен, включающих дотации, себя не оправдывает. Разумеется, определенные несоответствия между товаром и деньгами существуют везде, но на Западе это обусловлено капиталистическим характером производства и увеличением капитала за счет процентов и процентов от процентов, в то время как на Востоке причиной является хронический дефицит товаров. Виновата в этом окостеневшая система планирования, при которой деньги и цены отнюдь не рычаги рынка, а лишь инструмент планирования. Все это привело к тому, что сегодня перед вами неимоверно трудная задача: привести цены в соответствие с фактическими рыночными условиями так, чтобы возникло нормальное соотношение между товаром и деньгами (ликвидация инфляции) и чтобы зарождающаяся рыночная экономика не пошла по капиталистическому пути.

Деньги, не обеспеченные товарами, стали в ваших странах действительно серьезной проблемой. Связанные с этим опасения породили мысль о денежной реформе, которая заключалась бы в девальвации и обмене денег, — как это было сделано в Западной Германии в 1948 г.

В качестве предварительной меры государство могло бы организовать продажу отдельных зданий и предприятий, которые переходили бы в частную или кооперативную собственность. Если и это не поможет, необходимость денежной реформы станет очевидной. В этой ситуации девальвация сбережений чревата последствиями для всего населения; тем не менее такое решение лучше, чем длительная инфляция.

Реформа типа западногерманской, даже если она поспособствует «экономическому чуду» в странах Восточной Европы, не сможет устранить все отрицательные последствия для человека и природы. Поэтому стоит подумать о том, проводить ли традиционную денежную реформу, или ввести «новые» деньги, чтобы использовать их как платежное средство, а не как источник накопления и процентов. Такая реформа поможет вам избежать целого ряда отрицательных явлений, свойственных экономике западных стран. Кроме того, необходимо отделить от государст-

ОТ РЕДАКЦИИ:

Фрэнсис Фукуяма в своей знаменитой работе «Конец истории» увидел основное содержание нашей эпохи как борьбу альтернативных форм организации человеческого общежития с либерализмом. Он сделал следующий вывод: «Все жизнеспособные системы, составлявшие альтернативы западному либерализму, полностью себя исчерпали».

Вряд ли с ним можно согласиться. И тем не менее победа либерализма на современном историческом этапе многим представляется неоспоримой. Хотя подобное убеждение — зачастую результат не трезвого и критического анализа известных фактов, а скорее эмоционального порыва. А потому подвержено риску при столкновении с трудностями первых попыток построить «чудный новый» мир.

Однако либеральное видение мира, «встроенное», как нам представляется, в современную западную культуру, подвергалось серьезной критике изнутри. Мы предполагаем регулярно знакомить читателей с традициями этой критики, альтернативными объяснениями общественных феноменов (как, впрочем, и самой либеральной концепцией). Не в последнюю очередь для проверки твердости этих новых убеждений.

ва банки, чтобы они не увеличивали бюджетный дефицит за счет печатания новых денег. Тогда единственной задачей банков стало бы — следить за равновесием товаров и денег для сохранения стабильной покупательной способности. Все это создаст предпосылки для введения свободно конвертируемых валют в странах Восточной Европы и меньшей зависимости от заграничных займов, проценты от которых поглощают значительную часть народного дохода (например, в Венгрии долг достиг 1800 долларов на душу населения, а в Польше — 1000 долларов).

МЫ НАДЕЕМСЯ НА ОБМЕН ИДЕЙ И СОВМЕСТНЫЙ ПОИСК ПУТЕЙ РАЗВИТИЯ

Ограниченный объем этого «Открытого письма» не позволил представить полностью наши размышления. Разумеется, появятся и вопросы, на которые вы не найдете ответа. Хотя в целом мы убеждены в правоте нашей концепции, тем не менее и у нас есть ряд сомнений. Не воспринимайте наши рассужде-

ния как совет или рецепт. Пусть «Открытое письмо» способствует совместным поискам альтернативного пути развития, который освободит человека и землю от власти денег. Мы будем рады всем критическим замечаниям и вопросам, поскольку они станут стимулом для дальнейших размышлений об альтернативной экономической модели.

Желаем от всей души, чтобы на пути к будущему вы миновали капитализм, но, с другой стороны, понимаем: никто не знает, какие остановки будут в пути. Опередят ли на нем страны Восточной Европы Запад? А может, вы должны будете пройти через капиталистическую стадию, чтобы позднее вместе с нами развивать посткапиталистическую рыночную экономику. То, что именно сейчас Гданьская судоверфь имени Ленина — колыбель «Солидарности» — превращается в акционерное общество, представляется нам весьма печальным, но в то же время символичным. Независимо от того, как сложатся дела в будущем, важно, чтобы все мы, на Востоке и на Западе вели поиск нового пути во взаимном доверии и с надеждой на ту высшую силу, благодаря которой существует все земное.

Вернен ОНКЕН,
экономист, автор «Открытого письма»,
а также: Хайн БЕБА, Ганс-Иоахим ФЮРЕР,
Иосиф ХЮВЕ, Гельмут КРОЙЦ, проф. Роланд ГАЙТМАНН,
д-р Герхардус ЛАНГ, д-р Ганс ВАЙТКАМП



* *

НЕ ОШИБИТЬСЯ БЫ СНОВА

Идея самоуправления трудовых коллективов на первый взгляд привлекательна: став хозяином предприятия, трудовой коллектив положит конец диктату ведомств, наведет порядок, не потерпит бесхозяйственности и некомпетентности управления. Это продемонстрирует всему миру высший тип демократии, станет ярким доказательством непосредственного участия всего народа в управлении государством. Однако, если руководствоваться практическими нуждами, а не желанием «доказать и продемонстрировать», возникает несколько неприятных вопросов.

Во-первых, в чьих интересах будут решаться все вопросы управления предприятием, если эти права получит трудовой коллектив?.. Правильно! В интересах коллектива. Но во всем мире испокон веку всякая собственность управляется руководством, избираемым собственниками и в интересах собственников. А собственником у нас является трудовой народ. Он должен избирать орган управления народным хозяйством, в его интересах должны приниматься и все решения. Такой орган существует — это государство. Если его руководство в своей работе плохо блюдет интересы народа, значит, надо избрать другое. Коль вы считаете, что трудовой коллектив более расположен к заботе о народном благе, чем правительство, продайте предприятие этому коллективу в частную, скажем, акционерную собственность (если он, конечно, его купит), а полученные средства употребите на решение неизбывных наших социальных проблем. Но не морочьте, пожалуйста, людям голову, протаскивая под вывеской общенародной то, что всякий здравомыслящий назовет собственностью групповой и частной. Пока предприятие не будет выкуплено, управлять им и извлекать из этого все выгоды, положенные собственнику, должно государство.

Интересен также вопрос об ответственности. Огромное богатство создавалось десятилетиями труда и лишений всего народа. Частник или его предки уже оплатили ту часть общественного богатства, которым владеют, и могут поэтому делать с ним все, что им заблагорассудится: продать, промотать, подарить, использовать, наконец, для разнообразия по прямому назначению. Госпредприятие же досталось коллективу бесплатно на том основании, что членам его в нужный момент случилось на нем работать. Если оно разорится, народ теряет часть национального богатства, а трудовой коллектив в худшем случае — работу.

Опасности именно такого развития событий налицо. Далеко не только экономисты заметили, что предоставление госпредприятиям относительной самостоятельности и права выхода на внешний рынок не вызвало пока бума капиталовложений в производство и закупок импортного оборудования. Зато за рубеж продается что угодно и почем зря с одной целью: закупить предметы потребления. Чужое (государственное) всеми

правдами и неправдами превращается в свое (качественные товары по дешевке).

Но даже если боязнь потерять рабочее место перевесит коллективный интерес «перевести» производственные фонды в зарплату и заставит эффективно использовать ресурсы, в складывающейся «ромашке» интересов не видно интереса к накоплению. Кто и ради чего станет вкладывать собственные деньги в создание рабочих мест для других? Экономика лишается стимула к накоплению. А без накопления нет развития.

Бесплатная передача предприятий в собственность сама по себе влечет несправедливое перераспределение национального достояния: доходность разных предприятий и зарплата персонала будут зависеть не столько от напряженности и организованности их труда, сколько от исходных условий: какое предприятие кому досталось. А что получат учителя, врачи, библиотекари? Или они не достойны претендовать на свою долю в общественном богатстве?

Яблоком раздора идеи самоуправления грозит стать использование полученного дохода. Большие коллективы никогда не бывают однородными. Выделить общие интересы из пестрой мозаики интересов отдельных членов и небольших групп возможно далеко не всегда. Например, пожилой контингент будет стремиться всеми способами увеличить зарплату за счет всех прочих производственных и социальных нужд ради будущей пенсии. Для молодых людей гораздо более насущна необходимость строительства жилья. Да и в поддержании производства в работоспособном состоянии их заинтересованность более определенна. Кроме того, наверняка найдется немало энтузиастов, которые сочтут первой необходимостью строительство бассейна, ДК или загородной базы отдыха. Чьи интересы победят? Очевидно, тех, кого больше.

Но главное даже не в этом. Основная проблема — нет юридически и экономически ответственного лица. Коллектив таким лицом быть не может, потому что состав его непостоянен. Сегодня рабочий отвечает вместе с коллективом по долгам арендного предприятия, завтра он уволился и больше никакой ответственности не несет. При таком положении вещей самым выгодным способом ведения дел становится эксплуатация предприятия на износ, набирание кредитов и дружное увольнение, когда резервы предприятия исчерпаны. Предприятие разорено, а спросить за это не с кого.

В качестве примера идеальной формы организации производства нашими экономистами неоднократно приводились случаи выкупа западными рабочими своих обанкротившихся предприятий. При этом старательно умалчивается о том, что случаи разорения «пролетарских» фабрик, как и всяких прочих, время от времени имеют место. Но вот случаи их создания на голом месте, без помощи мироеда-капиталиста, к сожалению, не известны. То есть в лучшем случае пролетарское самоуправление годится для поддержания в рабочем состоянии созданного другими. Для развития экономики на своей собственной основе оно не пригодно.

А. Д. ЧИГРИН, Мурманск


КАМАЗ

БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ НА АО «КАМАЗ»

**Беседа с В. Н. ВОИНОВЫМ,
заместителем начальника главного экономического управления
акционерного общества «КАМАЗ»,
Набережные Челны**

— Журнал ровно десять лет назад рассказывал о внутрихозяйственном расчете на КамАЗе (ЭКО 4. 81). Сегодня объединение, которое осваивало в последние годы аренду, становится акционерным обществом. Владимир Николаевич, чем вызваны такие перемены?

— Аренда завела нас в тупик. Последнее время заработанные средства шли главным образом в фонд оплаты труда. Между тем КамАЗ в технологическом отношении находится на уровне начала 70-х годов. Оборудование сильно изношено.

Сегодняшние «КамАЗы» рассчитаны на наши дороги, которые на 85% зависят от погоды. Поэтому базовый автомобиль — трехосный, максимальная нагрузка на ось — 6 т — примерно вдвое ниже, чем у аналогичных западных моделей. Использовать наши большегрузы на хороших дорогах невыгодно, развитые страны их плохо покупают. А чтобы конкурировать на мировом рынке, надо создавать новую модель, вложить большие средства в реконструкцию. То, что у нас до сих пор называлось техническим перевооружением, на деле было бесконтрольным расходованием средств техническими службами. За эффект никто не отвечал. Например, в прежней структуре отделы себестоимости и прибыли существовали отдельно, хотя это абсурд. Теперь мы организовали единый отдел прибыли и издержек производства.

— И что же даст переход к акционерной форме?

— По расчётам наших экономистов, это принесет прежде всего ежегодный прирост прибыли 15—20%. Сегодня она составляет 500 млн руб. Реконструкцию производства будем вести на возмездной основе, с глубоким анализом, куда следует вкладывать средства. Наша цель — в краткие сроки привлечь огромные ресурсы, в том числе и валюту, чтобы внедрять новые технологии.

— Но одной прибыли мало. Какие же капиталовложения потребуются, чтобы выйти из нынешнего состояния?

— До 2000 г. понадобится не менее 6—10 млрд руб. В условиях аренды для этого пришлось бы брать кредиты. А разве отечественные банки дадут такие суммы? Помочь могут только акционеры. Переход к акционерной форме собственности позволит нам также реализовать прямые горизонтальные связи, а заодно избежать зависимости от «верхов».

— А кто потенциальные акционеры, и как они оценивают КамАЗ?

— По предварительным данным, на западном рынке КамАЗ оценивают неплохо: при балансовой стоимости в 4,6 млрд руб. рыночная стоимость колеблется от 10 до 12 млрд дол. Зарубежные партнеры давно ищут пути на наш внутренний рынок. Масштабы КамАЗа их привлекают — здесь можно развернуть настоящее производство. К тому же не секрет, что у нас относительно дешевле рабочая сила, сырье. Сегодня от крупных иностранных фирм мы уже имеем предложения продать наши акции. Но мы ищем «стратегических партнеров», с которыми могли бы наладить совместное производство грузовиков.

— Уже нашли кого-нибудь?

— Могу сказать только, что поиск активно ведется. Конечно, наладив контакты с серьезными автомобильными фирмами, мы смогли бы приобрести необходимое оборудование, модернизировать производство. Здесь интересы западных партнеров совпадают с нашими.

— Но они, видимо, имеют и свои интересы, и свою точку зрения на развитие акционерного общества...

— Все вопросы развития КамАЗа в конечном счете будут решать правление и общее собрание акционеров. В наш адрес уже звучат упреки, что мы, мол, зачеркнули

социалистические основы предприятия. Я с этим категорически не согласен. Во-первых, как и на любом предприятии, у нас ежегодно будет заключаться профсоюзной организацией и правлением общества коллективный договор. Во-вторых, никто не отменял трудовое законодательство. По-прежнему сохраняются государственные тарифные ставки и оклады. Вместе с тем в условиях акционерного общества нет ограничений на рост заработков — работники КамАЗа, не купившие акций, также имеют право на получение доли прибыли в виде премий, надбавок к зарплате. Интересы коллектива гарантированы и уставом АО «КАМАЗ». 51% акций принадлежит государству, но при этом установлено, что половина голосов по ним — за трудовым коллективом. Без его ведома на общем собрании акционеров не может быть принято ни одно решение.

АКЦИОНЕРНЫЕ «ТРЕУГОЛЬНИКИ»

— Вы говорите, что акционерная форма собственности даст возможность реализовать прямые горизонтальные связи. А не нарушит ли она связи, уже сложившиеся внутри объединения?

— Согласно законодательству акционерное общество не должно иметь в своем составе юридических лиц. Думаю, по крайней мере на первом этапе так и нужно. Ведь АО представляет интересы многих акционеров, в том числе и небогатых. Финансовый результат деятельности общества должен быть направлен на единые цели и интересы всех его членов, причем равноценно. Теперь возьмем арендное предприятие. Права его коллектива оговорены Законом об аренде и настолько преследуют частные интересы, что конфликт с общими интересами акционерного общества неизбежен. Вот свежий пример: приходит руководитель арендного предприятия и просит освободить его от арендной платы. Получается — за счет других трудовых коллективов, в ущерб конечному результату.

— Но на КамАЗе более 200 кооперативов, почти все заводы и несколько управлений работают на арендном подряде, есть малые, совместные предприятия. Каким будет механизм их взаимодействия с акционерным обществом «КАМАЗ»?

— Есть два способа связи. Первый: предприятие может быть организовано акционерным обществом «КАМАЗ», то есть общество является его учредителем и, естественно,

собственником части фондов. И второй: если какое-либо предприятие, независимо от того, организовано ли оно КАМАЗом, купит его акции, то оно становится полноправным участником акционерного общества. Мы и в дальнейшем собираемся привлекать в состав общества малые и средние предприятия, производящие специализированные автомобили на шасси «КамАЗ» (автокраны, сельхозмашины, автобусы и т. п.). Они будут иметь определенные льготы, например пониженные налоги на инвестиции.

— А как будут представлены акционеры в органах управления обществом?

— Предусмотрено их участие в трех органах. Во-первых, в общем собрании акционеров — это главный орган; наиболее крупные акционеры войдут в правление общества и в ревизионную комиссию. Как я уже говорил, по акциям, принадлежащим государству, голосами на общем собрании в равной степени обладают государство и трудовой коллектив КамАЗа. Баланс интересов был достигнут и в правлении общества: согласно уставу акционерного общества треть голосов принадлежит акционерам, треть — непосредственно трудовому коллективу и треть — администрации. Конечно, приобретение акций на небольшую сумму дает чисто номинальное право голоса, решающим же обладает владелец контрольного пакета акций, а это в принципе коллектив КамАЗа.

ГОЛОСА И ДЕНЬГИ

— Кому реализуются акции КАМАЗа?

— Акции первого выпуска (сентябрь 1990—март 1991 гг.) продаются только юридическим лицам. Нам необходимо привлечь в акционеры тех, от кого зависит наше существование. Прежде всего это поставщики материальных ресурсов, продовольствия, стройматериалов, товаров народного потребления, наши потребители, а уж затем — все желающие. Когда их доля прибыли станет зависеть от результатов деятельности акционерного общества, у нас появится гарантия нормального обеспечения всем необходимым. Гражданам, согласно действующему положению, будут продаваться только именные акции. Желающий купить акции на сумму более 10 тыс. руб. должен принести документ от финорганов, удостоверяющий правомочность его доходов. Кроме обычных, общество выпускает приви-

легированные акции, которые не дают права голоса на общем собрании, зато гарантируют стабильный доход в размере 6%.

— *Какие преимущества будут иметь работники КамАЗа при покупке акций?*

— Камазовцы могут стать владельцами акций, дающих дивиденды с повышенным коэффициентом. Право приобретать их устанавливается в зависимости от стажа работы или по каким-то другим критериям. Кстати, на Западе такие акции продаются тем, кто вносит максимальный вклад в конечный результат, то есть важен не стаж и не должность, а именно вклад.

— *А если владелец акций уходит на пенсию или увольняется?*

— При уходе на пенсию акции остаются у их владельцев, более того, я считаю, что те, кто уже ушел на пенсию, тоже должны иметь право покупать акции. А вот что касается увольнения — здесь еще предстоит найти решение.

АКЦИИ ПО ПОДПИСКЕ

— *Как можно купить акции КАМАЗа первого выпуска?*

— 49% акций предназначены для продажи по подписке. Мы заранее публикуем информацию о ней (см. Экономика и жизнь 36.90), затем направляем извещения о подписке каждому лицу, в котором заинтересовано общество. Дальше следуют предложения о покупке акций уже со стороны покупателей: на какую сумму, какого вида? Для первого выпуска мы установили, что при покупке акций на 150 тыс. руб. покупатель получает право приобрести автомобиль «КамАЗ». После этого мы высылаем обязательства на продажу акций обществом и три экземпляра договора, определяющего отношения обеих сторон. Вместе с предложением на покупку акций будущие акционеры должны перечислить и первоначальный взнос — не менее 10% полной суммы вклада.

Чтобы заинтересовать покупателей наших акций, мы ввели условие: выплата половины общей суммы дает право на 50% голосов, соответствующих полной сумме покупаемых акций. А если плата внесена целиком, покупатель получает до окончания подписки все свои голоса на общем собрании акционеров. Если внесено более половины полного вклада, общество выдает будущим акционерам

временные свидетельства на все покупаемое количество акций. Обмен временных свидетельств на акции или сертификаты проводится после завершения подписки.

— А если покупатель акций не сможет выполнить все условия в оговоренный срок?

— В каждом конкретном случае правление общества принимает одно из трех решений: продать акции на внесенную сумму, продлить срок подписки либо возвратить сумму.

— Какие службы акционерного общества «КАМАЗ» занимаются продажей акций?

— Все операции, связанные с продажей акций, ведут КамАЗАвтобанк и вновь созданное подразделение — отдел инвестиций.

АНТАГОНИЗМЫ ВНУТРИ И ВНЕ

— Как образуются фонды акционерного общества?

— Еще до налогообложения формируется резервный фонд для непланируемых расходов и дивидендов по привилегированным акциям. Затем берется налог и только потом образуются фонды АО — по развитию науки и техники, социального развития, материального поощрения, премиальный, а после этого по остаточному принципу — фонд дивидендов.

— Но здесь заложен определенный антагонизм интересов — акционеры вне КамАЗа заинтересованы в увеличении фонда дивидендов так же, как и камазовцы-акционеры, а остальные работники — в увеличении своих фондов?

— А вот та треть голосов в правлении, которая принадлежит администрации, и должна стать «нейтрализующим» элементом. Ее основная задача — и требования коллектива удовлетворить, и интересы акционеров обеспечить. Например, должны выделяться достаточные средства на развитие — иначе система не сможет функционировать. В этом, по сути, и состоит искусство менеджеров — добиваться баланса интересов.

— В распределении прибыли участвуют и госорганы, не имеющие акций, местные Советы, центральные органы власти. Как сложатся отношения с ними?

— Этот вопрос вызывает немало размышлений. Важный момент здесь — способ погашения кредитов, которые

мы стали брать, когда замедлились темпы роста производства. В правительственном постановлении № 616 по акционерному обществу «КАМАЗ» четко оговорен порядок распределения средств, поступающих от продажи акций. Прежде всего погашаются кредиты. Затем возмещается недостаток средств централизованного фонда, созданного Минавтосельхозмашем СССР в 1990 г. в связи с преобразованием арендного объединения в акционерное общество. Остальные средства направляются в госбюджет. Это своеобразная форма выкупа имущества у государства и преобразование его в акционерную собственность. Еще одно преимущество, которое мы имеем на «акционерном» старте,— единый твердый налог. В распоряжение общества поступает и вся сумма амортизационных отчислений. Производственное объединение «КамАЗ» почти 85% доходов перечисляло в госбюджет и Минавтосельхозмашу. Мы не будем платить налог со средств, направляемых на содержание объектов соцкультбыта, детских дошкольных учреждений, на производство ТНП, природоохранные мероприятия, прирост НИОКР. Не облагается налогом и прибыль от развития подсобного хозяйства. А что касается отношений с местными Советами, то между горисполкомом

* *

ЕЩЕ РАЗ ОБ АКЦИЯХ

Вышедшие вслед за Законом о собственности в СССР два положения — об акционерных обществах и о ценных бумагах, акциях и облигациях — вызывают множество вопросов.

Из каких экономических соображений в Положении об акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью минимальный уставный фонд установлен в 50 тысяч? Можно назвать целую массу товаров и услуг, производство которых не требует таких капиталовложений.

Нигде не оговорен четко порядок перепродажи акций и облигаций. С одной стороны, заверяют, что для акционера согласие акционерного общества на перепродажу имеющихся у него акций и облигаций необязательно. С другой, говорится о необходимости регистрировать все именные акции и облигации в специальной книге регистрации акционерного общества. А если перепродажа осуществляется не в том городе, где находится эта книга? За границей все вопросы купли-продажи акций решаются на бирже. Готовится соответствующий закон о бирже и в СССР. Видимо, в нем и следует более точно оговорить механизм продажи акций и облигаций как самим обществом, так и частными лицами либо предприятиями-участниками.

комом и КАМАЗом могут возникнуть отношения, основанные на взаимовыгодной договорной основе, например о совместном строительстве.

Принципиален вопрос собственности. Руководство КАМАЗа убеждено в том, что нашей собственностью не должно быть жилье и коммунальное хозяйство. Последнее надо передать местным Советам. А жилье вообще отдать жителям, причем в значительной степени безвозмездно.

— Каким будет налог?

— Думаю, что и в рублях, и в валюте, и в натуре. А размеры будут определять специальные положения, разработанные исполкомом и КАМАЗом. Над этим, да и многим другим, сейчас работаем. Надо завершить организацию консультационной и аудиторной фирм. Еще мало кто знает на Западе, что такое акционерное общество «КАМАЗ».

— А разве успех камазовцев в последних традиционных ралли Париж—Дакар не лучшая реклама акционерному обществу «КАМАЗ» на его старте?

Беседу вела Н. ОРЛОВА,
кор. ЭКО

* *

Положение предписывает акционерам приобретать акции на основе договора, заключаемого при создании акционерного общества с его учредителями. А если впоследствии у акционера появилась возможность прикупить еще акций — надо заключать новый договор? Или достаточно уточнить имеющийся?

Вызывает недоразумение и переход госпредприятия в акционерное общество с согласия СТК и «уполномоченного на то государственного органа». А кто будет определять долю акций, которую оставит за собой этот «уполномоченный» орган? Согласно мировой практике, для контроля за деятельностью общества достаточно 10—15% акций. «Зажав» пакет акций в 60—70%, государство через свой уполномоченный орган сведет на нет саму идею такого перехода, сняв с себя ответственность за судьбу предприятия.

Создают возможность волевой и заранее подготовленной манипуляции со стороны правления следующие ограничения, налагаемые на подготовку и проведение общего собрания акционеров: внесение предложений в повестку дня не менее чем за 40 дней до собрания; запрет принимать решения по вопросам, не внесенным в повестку дня (это за сорок-то дней?!); запрет участникам изменять повестку дня в начале собрания.

Не слишком ли велик устанавливаемый 12-месячный срок на выплату доли выбывающему из акционерного общества участнику? Разумеется, он несет ответственность перед обществом, участники которого не должны пострадать от его выхода. Но, может, разумнее поэтапная выплата доли?

Гражданам разрешается приобретать только именные акции. Тогда непонятен смысл и предназначение акций на предъявителя. Почему в Сбербанке граждане имеют право на вклады на предъявителя, а на акции на предъявителя — не имеют? Если это попытка предотвратить скупку акций деятелями «теневой экономики» с целью «отмывания» денег, то вряд ли она удастся. Скупить акции можно и через подставных лиц, через работников предприятий. Оговариваемая возможность акционеров решать через своих представителей дела, связанные с деятельностью общества, поможет «мафиози» справиться с этой проблемой.

В.Б.КОРБУТ,
начальник ПДБ Ташкентского авиационного ПО имени В. П. Чкалова

ОБИДНО ЗА НАШИХ

В минувшем году состоялись две международные выставки — «Инпродпищемаш-90» в Киеве и «Конверфлекс-90» в Москве. Фирмы из разных стран демонстрировали оборудование для изготовления всевозможных упаковок из картона, пластмассы и т. д. Так, представленный финской стороной станок «Глолок-3» для сборки картонных коробочек разного размера необходим каждому предприятию, которое производит товары народного потребления или продовольственные. Большой интерес вызвала также итальянская машина типа «ЕТ-400» фирмы ОМЕТ, которая используется для изготовления самонаклеивающихся этикеток. Если в нашей торговле будет наконец внедрен штриховый код на товаре, как это делается во всех передовых странах, потребность в таких этикетках значительно возрастет. Но нет валюты для приобретения этих станков у фабрики «Пакет», нет и отечественного оборудования для производства картонной и бумажной упаковки. На упомянутых выставках не было ни одного предложения от советских предприятий и организаций. Вот и становится обидно за нас, за город Киев, где огромный научный и производственный потенциал, многочисленные НИИ, КБ, завод «Полиграфмаш»... Но до сих пор нет ни одного образца наших машин для изготовления упаковки. В чем же дело — не умеем или не хотим?

А. В. КОЗАК,
директор фабрики «Пакет»,
Киев


акционе
общест

ОТ ГОСУДАРСТВА К АКЦИЯМ*

П. И. СУББОТИН,
зав. сектором новых форм собственности Государственной комиссии по экономической реформе, Москва

Перейдя на аренду, предприятие имеет достаточно самостоятельности, чтобы действовать в рыночных условиях. Аренда — ведение хозяйства без смены форм собственности. Владельцем остается арендодатель, коллектив-арендатор распоряжается только продукцией. Поэтому некоторые считают ее бесперспективной. Я так не считаю. Иногда выкупать сразу средства производства нет смысла — легче взять в аренду. Например, магазин — зачем сразу выкупать все здание, лучше долгосрочная аренда.

Чтобы приблизить работника к средствам производства, акционерная форма не лучший вариант. Положение об акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью, утвержденное постановлением Совета Министров СССР № 590 от 19.06.90 г., предусматривает сложную процедуру формирования: полгода идет открытая подписка на акции, полностью они выкупаются в течение года. Та же цель достигается проще — путем создания народного предприятия, где собственность будет принадлежать трудовому коллективу. Это как неделимый фонд колхозов: все общее, кусочек каждому не выделен, только доходы персонифицированы в зависимости от доли каждого. Сейчас по принципу народного предприятия — концерна БУТЭК — работают еще 386 предприятий.

По сравнению с частной собственностью здесь есть недостатки: работник владеет только закрепленной долей, он не чувствует себя владельцем. Предвижу трудности и в

* Статья представляет фрагмент лекции слушателям Высших управленческих курсов.

будущем: ведь мы вроде и сейчас собственники всего, что есть в стране, но таковыми себя не ощущаем. Недостатки народных предприятий особенно проявятся в дальнейшем, когда коллективы, взявшие их в собственность, начнут сменяться. Возникают и проблемы расширенного интенсивного производства. Но в целом это не тупиковый путь: народные предприятия есть в Италии, США, их немало. Думаю, здесь надо еще поискать эффективные формы хозяйствования.

Я считаю наиболее перспективным путем приватизации создание акционерных обществ. Они, на мой взгляд, наиболее жизнеспособны и легче могут решать проблемы перехода к рыночной экономике. Основа акционерного общества — паевое товарищество, складчина; его принципы просты и логичны. Декларированная цель государственного предприятия — удовлетворение общественных потребностей — сильно расходится с его реальными целями. Цель акционерного общества — извлечение прибыли, хотя идеологически нам, может быть, трудно с этим примириться. Нет прибыли — акционерное общество разваливается.

Как государственное предприятие преобразовать в акционерное? Если вы преобразуете арендное предприятие, надо аннулировать договор об аренде.

Необходимо провести общее собрание трудового коллектива, решения СТК здесь недостаточно. Коллектив должен понимать, к чему это может привести: ведь если акции пойдут на рынок ценных бумаг, они могут сконцентрироваться у немногих владельцев. Имея контрольный пакет акций, они на собрании акционеров могут потребовать, например, смены руководства, могут уволить часть работающих. Сейчас на госпредприятиях распространяется работа по контрактам. Это нормальная рыночная ситуация, поскольку рабочая сила — товар.

Пока работающие могут на общем собрании проголосовать против перехода на ту или иную форму собственности. Но надо иметь в виду, что в будущем убыточные предприятия будут приватизироваться принудительно: если за полгода такое предприятие не перейдет на аренду, не станет народным, акционерным — объявят торги.

Начинать создание акционерного общества надо с функционально-стоимостного анализа: тщательно рассчитать, какие есть свободные помещения, оборудование, запасы

материалов, кадры, какую продукцию можно выпускать, кто будет ее потребителем, какая будет прибыль сейчас и в перспективе с учетом движения цен, возможность выхода на внешний рынок. В результате будет получена реальная оценка предприятия, которая может сильно расходиться со стоимостью его основных фондов и оборотных средств.

У нового дела должен быть основатель, учредитель. А недостающие компоненты как раз и даст складчина.

Покажем принципы акционирования на примере предприятия по производству, скажем, дубленок. Один из будущих членов акционерного общества может предложить новый корпус, который пустует из-за того, что закрыто финансирование, только накручивается амортизация. Второй — ненужное оборудование, а связи со станкостроителями помогут достать недостающее. У кого-то есть материалы. Присоединяется появившаяся в городе биржа труда с обязательством подготовить нужные кадры. Главный инженер предлагает новую технологию.

Идет добровольное объединение как в денежной, так и натуральной форме. Корпус оценивается по балансовой стоимости, далее оценивается стоимость комплекта оборудования, материалов и т. д. Один из взносов — интеллектуальная собственность: новая технология. Так концентрируется уставный капитал в тех размерах и форме, которая нужна акционерам. Если создается акционерный банк, то это могут быть деньги, ценные бумаги. Такой способ формирования акционерного общества называется закрытым: сразу очерчен круг всех участников.

Если же учредители не видят способа сконцентрировать нужный капитал или его недостаточно, объявляется свободная подписка на акции. Иногда в начале дела может быть только голая идея. Учредитель вносит 25% уставного фонда — это показывает серьезность его намерений и страхует от «мыльных пузырей». Приведу пример. Говорят, если держать в руках сало, руки станут сальными. Так, возможно, объявив подписку на акции, отдать эти деньги в коммерческий банк под 10%. Через год общество распадается, и деньги всем инвесторам возвращены. Но процент остается. Поэтому срок подписки определен в полгода: если за это время определенная часть уставного капитала не покрыта подпиской, общество автоматически считается несостоявшимся. Кроме того, чтобы подтвердить желание купить акции, инвестору достаточно прислать 10% суммы. Тем не менее, «пузырей» в мировой практике было немало, наверное, будут они и у нас. Поэтому я призываю к здоровой бдительности.

Сейчас размер уставного капитала акционерного общества — минимум 500 тыс. руб. В РСФСР — 100 тыс. для открытого типа акционерных обществ и 10 тыс. — для закрытого. Я считаю, что при слишком маленькой сумме мы запутаемся в многочисленных мелких обществах. Оконча-

тельное решение по оценке вклада каждого принимает общее собрание акционеров. Уставный капитал делится на равные доли и распределяется пропорционально паям.

Акции пока целесообразно выпускать самим — трудно найти бумагу с сеткой, соответствующую полиграфическую базу; достаточно печати и занесения в регистрационную книгу. В мире ценные бумаги как таковые почти не используются, их заменяет компьютерная сеть.

Акция дает ее владельцу право на участие в управлении и прибыль. Управление демократично: общество управляется общим собранием акционеров по принципу: одна акция — один голос. Правление акционерного общества не наемный аппарат, оно формируется из членов общества. Работая на своих предприятиях, они курируют определенные направления деятельности с привлечением экспертов.

Когда в коллективе подробно обсудили все детали перехода на новую форму собственности, надо набраться мужества, ехать в министерство и добиваться решения. По положению, решение о преобразовании в акционерное общество должно быть совместным с государственным органом, предприятие равноправно с министерством. Пока, к сожалению, предприятие выступает в роли просителя, хотя по положению ему не надо доказывать, что приватизация необходима. Министерство не имеет права отказать в регистрации из-за того, что создание общества нецелесообразно. Предприятию достаточно представить протокол общего собрания, где две трети голосов — за. При отказе обратиться в арбитраж или суд. Откажут там за неимением прецедента — обращайтесь в нашу комиссию: пока она существует, будем вам помогать.

Чтобы приобрести предприятие в собственность трудового коллектива, нужно согласие вышестоящей организации. Оно не отменено и при аренде, и при создании акционерных обществ. Министерства, естественно, не желая рубить сук, на котором сидит, оказывают сопротивление попыткам приватизации.

К сожалению, «уполномоченный государственный орган» (какой именно, в положении не сказано, пока имеется в виду министерство) сохраняет свои управленческие функции, владея частью акций. Сколько акций поступит трудовому коллективу? Обычная сейчас ситуация — министерство получает 51% — в соответствии с принципами формирования акционерного общества бессмысленна: для

полноты управления этого много, достаточно контрольного пакета. Если министерство получит 51% акций, то оно может заблокировать все решения. Дядя из министерства даже на собрание акционеров не поедет, будет решать все издалека. Что можно этому противопоставить? Надо добиваться, чтобы больше акций шло в открытую продажу. Пусть министерство оставит себе контрольный пакет акций — 33% плюс один голос. Остаток акций целесообразно распродать, иначе все непроданное автоматически поступает собственнику — в министерство. Тут надо проявить инициативу, убедить тех, кто заинтересован в вашей продукции. Если вам удастся привлечь сеть юридических лиц, считайте, удалось уйти от крепостной зависимости.

На каких условиях следует выкупать собственность трудового коллектива?

1. Вы вправе настаивать, чтобы все приобретенное с момента перехода на полный хозрасчет и самофинансирование (для большинства предприятий это 1988 г.) перешло в собственность коллектива — ведь средства-то затрачены свои!

2. Полностью самортизированные средства переходят в собственность предприятия.

3. Объекты соцкультбыта, кроме тех, что являются уже сейчас объектами коммерческой деятельности. Детсады, жилье, пансионаты, пионерлагерь, профилакторий для своих работников надо оценить и акции на эту сумму безвозмездно передать трудовому коллективу.

Хочу предостеречь против понятного стремления занизить стоимость имущества. Дело в том, что его балансовая стоимость далеко не всегда соответствует рыночной. Средства производства, сами предприятия — нормальный товар на рынке. То, на что нет спроса, должно упасть в цене, и наоборот. Кстати, в рыночной экономике никто не покупает по балансовой стоимости, разве что поинтересуются для сведения. Рыночная оценка зависит от прибыли. Иногда самортизированное оборудование может при рыночной оценке иметь высокую стоимость. Например, токарный станок, выпущенный в 1910 г., имеет точность обработки не хуже нового полуавтомата и для тех операций, для которых используется, вполне пригоден. Вроде бы он должен продаваться по ликвидационной стоимости, как металлолом. Но поскольку он своих качеств не утратил, по стоимости он приравнивается к станку с такими же каче-

ствами. Пусть станок, например, оценен в 20 тыс. руб. Но поскольку он полностью самортизирован, трудовому коллективу безвозмездно могут быть переданы акции на эту сумму — 20 тыс руб.

Акции можно использовать для премирования (бонусы), записав их в привилегированные. Это служебные акции, их выпускают в объеме не более 10% общей стоимости. Эти акции дают гарантированный дивиденд, но не дают права голоса, ибо они гарантированы и их владельцы будут стремиться не к развитию, а к повышенным выплатам. Привилегированными акциями можно премировать членов трудового коллектива.

Для всех предприятий, независимо от формы собственности, часть прибыли будет автоматически идти на цели выкупа.

Кроме того, за счет стабилизационного фонда предприятию могут предоставляться беспроцентные кредиты для его выкупа. Поскольку предполагается повышение процента за кредит, это очень актуально. Возможна и отсрочка: предприятие получает имущество в собственность с оплатой, скажем, через 20 лет. Таким образом предприятие уходит от государственного диктата. Акционерная форма не терпит жесткого государственного управления, и ее распространение подорвет административно-командную систему.

Акционерные общества создадут новые структуры, не жесткие и централизованные, как раньше, а гибкие и эффективные, реализующие общую цель — социальную, создание новой продукции и др. Для этого могут объединяться разные по форме собственности предприятия — государственные, арендные, народные, СП, кооперативы. Они создают имущество, с помощью которого реализуют эту цель. Принцип управления в акционерных обществах — холдинговый — напоминает матрешку. Так, объединившись, предприятия могут передать вновь созданному концерну многие функции. Например, создается инженерный центр, который ведет исследования для всех подразделений. Или специализированное подразделение по экологии. Так появляется собственность уже самого концерна: он организует и ликвидирует упомянутые фирмы-спутники, утверждает им устав. Могут создаваться новые общества, которые от «материнского» совершенно не зависят, но последнее может быть одним из пайщиков, держать контрольный пакет, и т. д.

И в заключение скажу несколько слов об уравнительной модели. О ней писал и ЭКО (Яновский М. И. Бесплатная приватизация. ЭКО 2.91). Она выглядит соблазнительной: вроде все и так наше, у кого же выкупать? Частично собственность, видимо, целесообразно отдавать бесплатно, например жилье.

Сложности будут с оценкой имущества, которое надо разделить на всех. С. С. Шаталин оценил основные средства в сфере материального производства в 3 трлн руб. Но это несопоставимо с реальной рыночной оценкой. Из-за цен как в королевстве кривых зеркал один будет владеть эффективной собственностью, которая быстро принесет прибыль, другой — дающей одни убытки.

Неясно и как делить. Поровну? Но один отработал 40 лет, другой — ни дня. На сколько человек делить? Почему те, кто родился, скажем, до 1 января 19.. г., получат свою долю, а уже 2 января — не получат? Фонд должен быть воспроизводимым. И даже если мы умудримся оценить и поделить и выдадим каждому сертификат, скажем на 10 тыс., одному жителю города достанется кусок собственности на современном электронном заводе, другому — в кустарной мастерской, где оборудование дышит на ладан. Дележ может привести к социальному взрыву. Я думаю, возможен сертификат целевого назначения для участия в конкурсе на выкуп только акций. Его нельзя некоторое время продавать или использовать на другие цели.

Подготовила Т. Болдырева





ЧТО И КАК ПРИВАТИЗИРОВАТЬ?

Ярослав ИРАСЕК,
Институт системного анализа,
Лаксенбург, Австрия

В 1985 г. Американское агентство международного развития создало Центр по приватизации. Обзор работ этого центра сделал чехословацкий экономист, работающий в международном НИИ.

Распространено мнение, что приватизация — это хорошо, а государственная и коллективная собственность — плохо. Это не совсем так: во многих странах есть процветающие государственные и коллективные предприятия. Например, в Австрии многие годы идут споры о приватизации госпромышленности, не стихающие до сих пор. Между тем огосударствленная промышленность работает хорошо, имеет хозяйственные перспективы. И все-таки что-то следовало бы предпринять: госпредприятия должны были снизить затраты, энергичнее внедрять инновации, быстрее осваивать новые изделия. Некоторые заводы нужно было продать, другие, напротив, купить для развертывания современного производства.

Можно привести множество примеров, когда государственное или коллективное предприятие не следовало приватизировать — надо было полностью использовать те его возможности, какие у частного предприятия бывают редко: широкая база, позволяющая комбинировать; больше выбор кандидатов на должности руководителей и специалистов, помощь государства — причем не только субвенциями, внешней торговлей, и т. д. Но у государственных предприятий много отрицательных черт — привилегии, которые позволяют им допускать бесхозяйственность и отставание от частных фирм, тупая бюрократия, связи с политическими партиями, которые определяют выбор руководителей.

Приватизация — не новое слово в хозяйственном словаре, но по всему миру оно разошлось в 80-е годы. По-видимому, наибольшую известность получила приватизация британской промышленности. О правительстве Маргарет Тэтчер говорили, что к приватизации его вело не столько стремление оздоровить экономику, сколько цель — сломить лейбористскую партию. В эти годы усилилась критика огосударствленной промышленности в развивающихся и социалистических странах. Здесь уже была подготовлена арена для широкой приватизации.

Американские специалисты считают, что причин приватизации несколько, но подталкивает к ней идеологическое давление. И все-таки наиболее частый довод в ее пользу — прагматический: каким образом получить

деньги, если предприятия нельзя поддерживать как раньше? Некоторые не рекомендуют противопоставлять приватизацию государству, советуют отыскивать в частном секторе партнера, который поможет реализовать государственную политику.

Соотношение частного и государственного сектора в каждой стране свое. Последнего меньше всего в США — всего 2%, а теперь и в Великобритании, где доля его уменьшилась с 20 до 8%. Но во многих развивающихся странах доля госсектора продолжает составлять 70—80%, в восточноевропейских, которые только переходят к рыночной экономике, — свыше 90%.

Когда государство не в состоянии более финансировать некоторые сферы своих интересов, взоры обычно обращаются к приватизации. Ожидается, что в частном владении уже не будет тех видов деятельности, которые не являются необходимыми для предприятия, а значит, не будет и расходов, с ними связанных. Будут выработаны новые направления развития, методы управления и т. д.

Государство в принятии решений отягощено оглядками на политическое равновесие и бюрократические интересы, а частные владельцы действуют исключительно по экономическим критериям. Ожидается, что придет новый собственник и четко скажет: это будем делать так и так. К руководству поставит людей, на которых можно положиться. Для общественности это очень важно: люди поймут, что это — настоящий деловой мир.

Приватизация зачастую связывается с юридическими, налоговыми и инвестиционными реформами. Иногда она — их следствие, в других случаях — их усиливает и развивает. Так и было в большинстве развивающихся стран, когда госсектор терял свою эффективность.

Что нужно, чтобы приватизация прошла успешно? Прежде всего определить ее цель. Американские специалисты считают, что успех обеспечен, если приватизацию поддерживает общественность; ее проводит государство и ей соответствует форма хозяйственной политики. Наиболее существенный момент здесь — содействие государства, но этого мало. Все должно быть открыто, никаких решений за закрытыми дверями. Люди должны знать, что не предпринимается ничего такого, от чего выгоду получит лишь узкий круг. Следует «играть по правилам».

С приватизацией связан рынок капиталов. Должен ли он предварять ее или следовать за ней? Американские специалисты считают, что возможно и то, и другое. В большинстве стран, где приватизация началась недавно, в первую очередь разгосударствливали то, что само по себе вызывало потребность в рынке капиталов. Рынок же может быть развернут и заблаговременно, но на нем в первое время трудно будет освоиться.

С чего начать приватизацию? Американские специалисты рекомендуют с меньшего и незначимого — ведь в ходе приватизации неизбежны ошибки. Важно, чтобы быстро появились наглядные примеры, а если что не получится — лучше, чтобы это не имело серьезных последствий.

Приватизация всегда наталкивается на сопротивление. Причина — в неосведомленности и неуверенности значительной части населения: у людей нет ясного представления о предстоящих процессах.

Определенные слои в результате приватизации утрачивают ряд своих преимуществ и поэтому они, естественно, против нее. Это могут быть госбюрократы, которые лишаются своего места и влияния, не рады и профсоюзные работники — они боятся, что на частном предприятии не получат той поддержки, какую имеют на государственном, опасаются увольнений. Но сопротивление могут оказать и капиталисты, которые теряют свое монопольное положение. Важно ограничить влияние всех этих слоев. Например, в каждом отдельном случае приватизации следует объявлять, получит ли каждый гражданин свою долю. Приватизация оживила идею «народного капитализма», при котором среди населения распространяются акции как определенный вид собственности. Но, с другой стороны, не следует переоценивать это направление. Известный американский экономист Дж. К. Гэлбрейт как-то сказал, что вряд ли есть что-либо смешнее общего собрания акционеров, где дама в вечернем платье с парой акций в сумочке от всего сердца выражает благодарность руководству за хорошее управление имуществом общества. Сегодня уже более 60 млн американцев — владельцев акций — смотрят на них не как на право участвовать в управлении, а как на квитанцию, дающую право получить рождественскую премию, причитающуюся всем предпринимателям.

Начиная приватизацию, нужно оценить активные и пассивные компоненты. Тот, кто покупает предприятие, при-

ходит не «помогать», а создавать и приумножать свое богатство. У него есть план, как увеличить капитал.

Многие предприятия, будучи государственными, имели доступ к различным ресурсам, государство их защищало, поддерживало дотациями. Эти предприятия иногда были отягощены долгами и обязательствами, неподъемными для частного предпринимателя.

У госпредприятий были зачастую устарелое оборудование, долгосрочные задания, чрезмерные запасы, масса работников без определенных обязанностей, неэффективные системы исследований и разработок, неудовлетворительная сеть продаж. Частник стремится избавиться от этого бремени, перейти к эффективным методам хозяйствования, например к расчетам на собственные деньги либо к долговременным или краткосрочным займам с приемлемым графиком погашения. Предпринимателю не поднять предприятие, отягощенное долгами. Вначале следует провести его санацию и консолидацию. Большинство представителей власти рано или поздно осознают это — как правило, когда предприятие начинает тонуть и терять свой производственный потенциал.

Приватизацию можно провести в разных формах. Иногда она идет по схеме «пассив за актив». У предприятия долги, и новый собственник удовлетворяется тем, что получает долю или все предприятие, но отягощенное этими долгами. Иными словами, государство продает свое имущество и тем самым избавляется от долгов.

Так и происходит в ряде стран, приступивших к приватизации. Здесь есть загвоздка: приходят деньги, за которыми не стоит продукции, а это способствует инфляции.

Второй способ приватизации: операция «актив за пассив», или «долги за инвестиции». В этом случае новый собственник не вносит деньги как таковые, а вкладывает их в производство. В результате не появляется новых денег, способствующих инфляции.

Есть и много других возможностей. Иногда достаточно заключить контракт на отдельные виды деятельности, прежде чем дело дойдет до прямой приватизации. Частные предприниматели делают для госпредприятия работы, которые способны выполнять дешевле и эффективнее.

Могут образовываться и гибридные предприятия, объединяющие государственную собственность. При этом до-

стигается частнособственническая активность, но сохраняется государственный контроль.

Госпредприятие может переходить в частные руки различными путями. Можно договариваться с одним или несколькими претендентами либо пустить его с аукциона. Последнее наиболее приемлемо, поскольку ставит продажу предприятия под контроль общественности. Естественно, это не всегда возможно, да и у предприятия могут быть интересы, которым повредит преждевременная огласка.

Государство должно взять на себя ответственность за «маленького человека», становящегося акционером: он должен знать, к чему все идет. Предприятие, может быть, и не будет выплачивать дивиденды, на которые люди рассчитывают, либо не может выплатить сразу же. В особенности, если предприятие отсталое — оно будет вынуждено несколько лет инвестировать свою прибыль в модернизацию производственной программы, на техническое перевооружение, торговую сеть и т. д. Люди же стремятся к немедленным доходам.

Американские специалисты по этому поводу подчеркивают, что данный вопрос существен именно для Восточной Европы, где иллюзия быстрого обогащения живуча за счет незнания и наивности. И после приватизации процветание не наступит до тех пор, пока частник не развернет производство, не освоит рынок, не установит низкие цены. Былая государственная монополия может преобразоваться в новую, частную, которая будет получать за счет своего исключительного положения сверхдоходы для личного обогащения, а не для общественной пользы.

Но частное предприятие, даже в своем монопольном виде, все-таки подвержено большему общественному контролю и критике.

Американские эксперты говорят, что в Чехо-Словакии, ГДР и Венгрии еще живы люди, которые помнят о свободном предпринимательстве, хотя большинство населения — родившиеся после войны. Видимо, только эти три страны имеют хорошие предпосылки приватизации. Вот свежий венгерский пример: предприятие «Тунгсрам» было куплено американским гигантом «Дженерал Электрик», который развивает свое производство в Венгрии, ориентируясь на европейский рынок. «Нет ничего лучшего», — заключает один из экспертов. «Люди хотят видеть примеры, которые убеждают», — это решающий фактор успеха приватизации.



ЛИТВА,

НОВАЯ РОССИЙСКАЯ ЗАГРАНИЦА

В январе на улицах Вильнюса появились танки. Пролилась кровь. В феврале прошел плебисцит...

Еще до этих событий мы встретились в редакции с представителями Союза промышленников Литвы, которые приехали в Новосибирск для установления контактов с коллегами. Имеет ли смысл рассказывать о нашей встрече после того, что произошло? Имеет, и вот по какой причине. За громом выстрелов и политических дебатов до нас практически не доходит информация об экономических преобразованиях в Литве. А в них есть много поучительного, полезного для экономистов и хозяйственников в России и других союзных республиках.

Впрочем, судите сами.

«СВОБОДНЫЙ» ПОЛЕТ



Беседа с экономистом и предпринимателем Альгирдасом МАТУЛЯВИЧУСОМ, генеральным директором вильнюсского производственного объединения «Неринга», президентом Союза промышленников Литвы, кандидатом экономических наук.

— Альгирдас, мы чаще слышали о политических лозунгах В. Ландсбергиса, чем об экономических реформах ушедшей ныне со своего поста К. Прунскене...

— Шел и идет мучительный процесс разрушения старого и создания нового. Руководить предприятием в этих условиях чрезвычайно сложно. Мы должны дать людям возможность заработать, а это не так просто. Центральные органы давят сверху, поскольку не хотят лишаться права распределять созданное другими. Экономика политизирована. Положение осложняет экономическая блокада Литвы.

Разрывать сложившиеся обоюдовыгодные связи с предприятиями других республик мы не хотим, но посредник в лице государственного аппарата нам не нужен. Мы живем по советским экономическим законам, поскольку экономика республики тесно переплетена с союзной. Неудачи реформы в Союзе не дают развернуться и в Литве. Многое надо решать путем переговоров, например судьбу предприятий союзного подчинения. Но делать вид, что ничего не происходит или что все можно вернуть вспять, — значит не понимать реалий.

— Еще во время дебатов о региональном хозрасчете утверждалось, что диктат центральных союзных органов заменится еще более жестким диктатом аналогичных республиканских. Насколько это подтвердилось на практике?

— Да, и я тоже в 1988 г. в «Вопросах экономики» писал о том, что сильный центр из Москвы переместится в Вильнюс. Но за время, прошедшее после этих дискуссий, наши представления об экономических процессах углубились. Разговоры о сильных центрах вообще не годятся для рыночной экономики. Некогда мы думали, что удастся изменить экономическую ситуацию, уменьшив влияние министерств или поделив «сферы влияния». Теперь поняли: дело не в этом.

Мы не собираемся воссоздавать советскую, т. е. административно-командную модель, хотя ее сторонники есть и в Литве. У нас начато создание предпосылок рыночной экономики. И пусть нас никто не пугает. Наши отцы жили в условиях рыночной экономики.

Да, процесс первоначального накопления капитала труден. Но у нас есть что капитализировать, нужно лишь дать людям возможность вложить деньги в дело.

Сейчас аппаратчики противопоставляют Россию маленькой Литве. «А мы вам нефть будем по мировым ценам продавать...» Да ради Бога! Литва тоже свою продукцию может по мировым ценам продавать и подумать, где покупать нефть. Даром никто ее не дает и сегодня.

— Вернемся к региональному хозрасчету. Помнят о нем в Литве или уже забыли?

— Видите ли, хозрасчет — чисто советское изобретение. В нормальной экономике оперируют терминами «прибыльность», «эффективность»...

Надо же обосновать существование экономики, производящей не прибавочную стоимость, а прибавочный продукт! От этой догмы идет понятие хозрасчета. Он не исклю-

чает командно-административной системы, подчиненности предприятия кому-то. Мы не могли в начале перестройки объявить о том, что хотим создать самостоятельную экономику, не верили, что нам позволят сделать это. Работа по составлению документов, обоснованию республиканского хозрасчета подготовила общество к мысли о возможности создать самостоятельную экономику. Кто в 1985 г. мог говорить о частной собственности на землю, например?! Конечно, самостоятельная экономика — не значит замкнутая. Мы не стремимся к полному разрыву связей с Союзом.

— Так что же все-таки изменилось в управлении литовской экономикой?

— Правительство К. Прунскене «пощипало» министерства. Структура нашего Кабинета министров такова: два вице-премьера, 17 министерств и 17 департаментов. Департаменты создаются правительством. Некоторые из них, например по экологии, имеют статус государственных комитетов. Генеральные директора департаментов не являются членами правительства. В составе кабинета — единое министерство промышленности. Это большой шаг вперед. Но мы, промышленники, видим и слабые стороны, например нечеткое разделение труда в министерстве. Наша ассоциация внесла предложение об объединении министерств торговли, материальных ресурсов и департамента внешнеэкономических связей в министерство внешней и внутренней торговли. Думаем, что не нужно и министерство промышленности, так как есть министерства финансов, экономики и департамент науки. Предприятие не должно подчиняться кому-либо административно.

Как правило, богатое государство имеет маленький госаппарат, а бедное — большой. Литва стремится быть богатой. Наша задача — оградить экономику от прямого вмешательства государственной власти.

— Сегодня собственниками средств производства объявлены министерства. Директора предприятий должны переходить на контрактную систему. Договор заключается с собственником, т. е. контракт подписывает министр. Там оговорены все условия, в том числе заработок директора. Нонсенс!

— И у нас министерства тоже хотели стать собственниками. Раз собственность государственная — значит, находится в ведении Верховного Совета. Последний передает

функции собственника Кабинету министров. В результате заводом управляет даже не министр, а рядовой чиновник. Ссылаются при этом на Запад, где есть госпредприятия. Но во Франции, например, руководитель предприятия назначается не министерством, а правительством. На этом вмешательство государства заканчивается. Госпредприятие участвует в рыночных взаимоотношениях на тех же условиях, что и предприятия с другой формой собственности. Не выживет — будет продано. А у нас одних тянут за уши за счет других.

— Частная собственность — мощный рычаг развития экономики, но многое будет зависеть от того, как пройдет приватизация. Уже в начале этого процесса ясно, что большая группа будущих собственников — чиновники, которые пользуются правом владения государственной собственностью.

— Действительно, сейчас заметно и на союзном уровне стремление чиновников из министерств и ведомств объявить себя коммерсантами. Не стать таковыми, а назваться. Это обман. В Союзе яркий пример такой деятельности показал бывший министр финансов, а ныне председатель Кабинета министров СССР В. Павлов, который стал и руководителем издательского концерна «Деловой мир». Появляется служба маркетинга внутри аппаратов министерств. Но министерства у нас не коммерческие органы. Они должны проводить политику государства. К. Прунскене, будучи премьером, хорошо понимала ситуацию.

Наше правительство делало многое так же, как Москва. И у нас были борьба со спекуляцией, запреты на бартерные сделки с зарубежными фирмами. Между тем, как говорят дельцы теневой экономики, разрешение на бартер получить в Москве не проблема. Надо лишь дать взятку.

Вот когда правительство шло московским путем, мы были им недовольны. Но правительство слушало и слышало нас. Пусть не гладко, но процесс обновления шел. Нам приходилось, конечно, постоянно сдерживаться, критикуя правительство, ведь эти люди боролись за самостоятельность Литвы. Любая реплика в адрес К. Прунскене и ее кабинета находила отклик в Москве: видите, народ не поддерживает вас...

— В Верховных Советах Союза и республик принята масса взаимоисключающих или противоречащих друг другу законов. Складывается впечатление, что такова объективная зако-

номерность переходного процесса, обусловленная отсутствием концепции дальнейшего развития.

— Да, и у нас в Литве принят ряд законов, противоречащих друг другу. К такому положению привело отсутствие концепции. Правительству не надо расписывать все от и до. Надо определиться концептуально и создать правовой механизм, обеспечивающий претворение этой концепции в жизнь. Стержень концепции — приватизация собственности, налогообложение, ценообразование, социальная защита граждан. Причем прямая компенсация нужна лишь пенсионерам и инвалидам. Я высказываю мнение Союза промышленников Литвы. Не надо бояться повышения цен. Подскочат цены — поднимется зарплата — увеличатся налоги в бюджет — повысятся дотации беднейшим группам населения (пенсионерам, инвалидам и др.). Конечно, мы хотели, чтобы этот процесс шел быстрее. Отсюда критика правительства К. Прунскене. Многие говорили, что лучше не стало, стало еще хуже. Но это правительство и просуществовало всего с марта 1990 г. по январь 1991.

Все мы, и у вас в России, и у нас в Литве выходим из одинакового общества. Хотим все получить быстро и лучшего качества. Привыкли все сводить к деятельности одного лица. «Лучше-хуже...» Раньше это зависело от первого секретаря ЦК партии, сейчас — от главы правительства. Хороший начальник меня накормит... Да нет же, нормально, когда общество помогает несчастному человеку. Если же ты здоров — тебе дается шанс заработать. Надо дать людям этот шанс, а не разбрасывать обещания, мало подкрепленные реальными расчетами.

Мы понимаем, что надо договориться с СССР. Нам трудно создавать свою экономику, слишком она интегрирована с союзной. Сделано это было с вполне понятной целью и под нажимом Москвы. Никто у Литвы не спрашивал, строить там такие или другие заводы. А может, не строить никаких. Да, это может усугубить положение, поскольку в результате перестройки экономики появится безработица. Люди начнут требовать остаться в Союзе. Нас могут задавить. Надежда на то, что умные люди и в Вильнюсе, и в Москве возьмут верх. А главное — попытки отменить решение о государственном статусе Литвы бесперспективны. Сворачивать с этого пути мы не собираемся даже под давлением военной силы. Нельзя же погасить желание хорошей жизни у целого народа.

Процессы, аналогичные нашим, идут в экономике всех республик. Раньше мы были впереди. Теперь расстояние сокращается.

— Какие из принятых законов вы оцениваете как удачные?

— Закон об акционерных обществах. Правда, нет биржи ценных бумаг. Но создаются предпосылки для нее.

Закон о государственном предприятии вызвал в республике много споров. Таковым считается предприятие, 51% акций которого принадлежит государству. Поскольку мы заинтересованы в развитии других форм собственности, то введено понятие государственно-акционерного предприятия: здесь не менее 20% акций должно принадлежать акционерам. Акционеры, а не мифический трудовой коллектив приобретают право управления. Наблюдательный совет государственно-акционерного общества на две трети состоит из акционеров. За пользование 80% (если 20% — имущество акционеров) государственного имущества платится дополнительный налог. Он весь уходит в государственный бюджет. Как только предприятие становится акционерным, налог остается у него. Это способствует стремлению побыстрее выкупить имущество, ускорит приватизацию собственности.

Предприятия, которые перешли на аренду, заработали остаточную прибыль. Она и составила основу коллективной собственности.

Но в положении с арендой у нас есть сложности. Республиканского закона не существует. Все союзные законы должны были пройти перерегистрацию в парламенте Литвы в мае 1989 г. Закон об аренде не был перерегистрирован. Но часть предприятий перешла на аренду до мая 1989 г. Юридическая основа их деятельности зыбкая. Но Союз промышленников поддерживает их. Правда, наши директора считают, что имеют право претендовать на основной и оборотный капитал. Но в этом они ошибаются. Они имеют право лишь на разницу в прибыли, которая получается после выплаты всех видов налогов. На что они потратят эти средства — их дело: выплатят ли рабочим, направят на выкуп, положат в банк... На одном предприятии, например, в середине года выплатили так называемую тринадцатую зарплату. Из 1 млн 300 тыс. руб. люди оставили 800 тыс., образовав первоначальный капитал, да еще вложили свои деньги. Таким образом было набрано около 2 млн руб. и зарегистрировано государственно-акционерное общество.

Как дальше выкупать предприятие? По закону, надо переоценивать все его имущество. Но в отношении оборотных средств это спорно. В банке любое предприятие имеет капитал, соответствующий части его оборотных средств. Видимо, надо положить в банк аналогичную сумму, собранную у акционеров. Вести речь следует лишь о переоценке основных фондов.

Союз промышленников Литвы предложил 25% основных фондов приватизируемых предприятий распродать за счет кредитов или собственных сбережений работникам предприятий и членам их семей по остаточной стоимости. Это ускорило бы переход государственных предприятий в государственно-акционерные. Пока парламент согласился лишь на 10%.

На государственных предприятиях формируется новая структура управления. Избирается наблюдательный совет, где равными по количеству группами представлены администрация предприятия и остальные работники. Сюда входит представитель учредителя (пока это Министерство промышленности, которое и настояло на этом). Наблюдательный совет формирует правление, т. е. исполнительную власть, директорат. На контрактной основе назначается его председатель — генеральный директор. Он выставляет свои требования, наблюдательный совет — свои. Находится вариант, удовлетворяющий обе стороны. Назначаются также директора по конкретным направлениям деятельности предприятия. Их может быть не меньше трех и не больше девяти. Наблюдательный совет устанавливает зарплату и определяет долю прибыли, которая по итогам года распределяется на их премирование. Единственная уступка министерству-учредителю — в том, что оно утверждает эти документы. Но при государственно-акционерной форме в этом нет нужды. Таким образом, идет подготовка снизу к созданию настоящих акционерных обществ.

Есть недовольные тем, что придется снова пройти перерегистрацию, создание новых органов управления. Но без этих переходных форм и процессов ничего не сделаешь. Мы спотыкаемся, но начинаем дело. Четче выявляются позиции различных социальных групп. Так, Союз промышленников при обсуждении законов выступил оппонентом министерства, которое стремилось сохранить свой диктат.

Нам удалось в парламенте отстоять положение о том, что устав государственного предприятия не утверждается в министерстве, что министерство не получает от пред-

приятия никаких отчислений. Оно содержится за счет бюджета. Нет там и централизованных фондов.

Принят закон о юридическом лице, который предусматривает единый для всех налог — 35%. Но он пока не действует, так как министерство подняло шум: у предприятий разная база. Мы же считали, что этим дела не исправишь. Надо отпускать цены, делать их свободными. Льготы по налогообложению могут иметь предприятия или другие юридические лица, занимающиеся благотворительностью и внедрением новой техники. Ведем борьбу с министерством финансов, которое хочет увеличить налоги.

— Вот видите, все-таки не так уж мало хороших законов было принято за такой короткий промежуток времени.

— Когда ты сам участвуешь в этой круговерти, кажется, что все идет медленно. А в действительности набегает немало дел.

— И в России, и в Верховном Совете страны звучат «левые» призывы восстановить справедливость, раздав или разделив все абсолютно бесплатно. Люди забывают, что это уже было.

— И у нас есть такие призывы. Вот сейчас идут споры о чековой системе. Правительство представило в парламент соображение о том, что, поскольку у людей было отнято в свое время имущество, 30% достояния Литвы следует направить на погашение потерь. Эта сумма составляет 40 млрд руб. Но что значит «погашение»? Имущество не отдашь. Возмещать деньгами — что они стоят? Придумали выдать инвестиционные чеки. Каждый может либо купить на них акции приватизированных предприятий, либо положить их в банк, купить ценные бумаги, облигации, чтобы получать определенный процент.

Мнение ассоциации заключается в том, что главное — не раздать, а изменить экономические отношения, разбудить экономику. Если говорить с точки зрения справедливости, то наследование надо было бы признать. А поскольку нет возможности компенсировать наследникам отнятое сегодня, сделать это надо лет через 15—20, когда Литва будет богатой. Но сейчас делить имущество нельзя.

Можно продать 20% имущества за наличные сбережения (но мало кто его купит, денег у населения не так много, как экономисты считают) или в кредит (что предпочтительнее). А чековый вариант пока оставить и вернуться к нему, лишь использовав эти два пути. Начинать с него нельзя, в том

числе и потому, что живо еще в людях желание разбогатеть на дармовщину. Но доставшееся даром не ценится.

— Как-то само собой мы перешли к проблемам приватизации. В нашей реформе почему-то провозглашают один выход из кризиса — и говорят только о нем. Потом первую «панацею» сменяет вторая, третья...

— При переходе экономики из одного состояния в другое нельзя вытягивать один элемент, забыв об остальном. Все должно бить в одну точку. Проведение приватизации и забвение или несвоевременное решение налоговой проблемы не дадут существенного выигрыша. Уменьшая государственный сектор, можно серьезно ограничить вмешательство государства в экономику. Но и это не панацея. Если государственный аппарат будет довлеть над обществом, он, может, и не отберет частную собственность, но задушит ее налогами. Общество должно быть правовым. А у нас до сих пор людям деньги за облигации не отдали... Как можно этому государству доверять?! Вот из-за этих человеческих соображений и пойдет у нас приватизация сложно. Даже акции люди будут воспринимать как облигации, пока не получат прибыль.

Стержень реформы составляют собственность, налогообложение, цены. Сложно и опасно расписывать процессы, происходящие в экономике, по конкретным датам. Это главное, что пугало в программе «500 дней». Мы все уже видели такие документы. Опыт венгров, поляков говорит о том, что этот процесс невозможно распланировать. Конечно, у них другой масштаб; СССР — огромная страна. Но в экономике масштабы вряд ли являются определяющими. В основе и швейцарской, и американской экономики — одна модель, одни принципы. У нас же масштабами пытаются объяснить слишком многое.

— Значит, и у вас приватизация собственности идет не очень-то быстро?

— Да. Чтобы ускорить этот процесс, принято решение с 1 января 1991 г. вывести с предприятий партийные организации. Они будут работать по территориальному принципу. Мы считаем это единственно верным решением. Партийная ячейка может использовать помещение предприятия, клуб, например. Но мы против института комиссаров. Большую притягательную ценность, чем партии, будут иметь формирования по профессиям, по склонно-

стям, увлечениям, например такие, как наш Союз промышленников Литвы.

— Пока и законодательная, и исполнительная власть вообще мало работают на будущее экономики. Бытует, правда, много новых понятий: биржа, акции... Но наша биржа — совсем не то, что называется биржей в развитых странах, а о наших акциях мы уже говорили. Получается по принципу «все как у взрослых».

— И в Литве это есть. Вообще работа по названному вами принципу присуща людям аппарата. Они же универсалы, не специалисты в чем-то конкретном. Бывший партийный работник мог быть кем угодно. Я не стремлюсь обидеть этих людей, но так было...

— ... А у нас так и есть.

— Одно было необходимо — умение агитировать других, как надо работать. Именно такие люди рождают лозунговый подход. Особенно это страшно в экономике. Не пошло одно дело — бросил, выдвинул другой лозунг.

У нас в Литве стало меньше лозунгов в экономике, а вот в политике их много. Существует стремление к уравниловке. В парламент пришло много творческой интеллигенции. Это, возможно, неплохо. Но эти люди должны понять, что с экономикой нельзя вести себя вольно. Поэтому мы, промышленники, ведем бурную деятельность по построению государства на правовой основе.

— Альгирдас, вы представитель не очень популярной сегодня социальной группы. Правда, сейчас страсти вокруг хозяйственных руководителей немного улеглись...

— У нас они бушуют. Хозяйственный руководитель еще более немодная профессия, чем в России. Меня, например, «Саюдис» не поддержал на выборах в народные депутаты Союза.

Мы понимаем, что те, кто долго работал, были определенными элементами старой власти. Но не надо рубить сплеча. При рыночной экономике станет видно, кто чего стоит. Руководитель должен понять, может ли он работать в новых условиях. Если можешь — ставь свои условия наблюдательному совету при найме на работу. Если трусишь, не уверен в своих силах — уступи место другому. Найти дело в жизни всегда можно.

Я не боюсь отстаивать интересы инициативных директоров, но и не считаю, что надо молиться на них. Жизнь отделит шелуху от зерна. Но не надо это делать револю-

ционными методами. А такое желание в республике есть: всех старых сместить, а новых назначить. Зачастую соответствие человека должности ставят в зависимость от пребывания в компартии. У нас одна из вновь организованных партий даже в уставе записала, что члены КПСС не должны занимать руководящие посты в течение пяти лет. Но эта партия пока не у власти. А пройдет приватизация — и проблемы исчезнут: не государственные же руководители будут назначать директоров.

Иногда нас, литовцев, спрашивают: если между нами так много общего, почему бы вам не остаться в составе обновленного Союза? Но мы не верим в возможность радикальных перемен в Союзе.



СОБСТВЕННИКИ ПОНЕВОЛЕ

Беседа с Пятрасом МИЦКУСОМ, генеральным директором Тракайского производственного объединения нерудных строительных материалов.

— Пятрас, наших читателей очень интересует опыт по совершенствованию управления предприятием. Как обстоят дела у вас?

— Перед нами стоит та же задача, что и перед другими предприятиями страны: сделать так, чтобы основные производственные фонды обрели хозяина. Конечно, мешает то, что нет законов, нет опыта. Но мы пошли по пути приватизации собственности. Наше предприятие — государственно-кооперативное. 80% акций принадлежит государству и 20% — акционерам. Наша цель — добиться, чтобы предприятие принадлежало работающим на нем, т. е. создать акционерное общество закрытого типа. До этого, работая на аренде, мы накопили коллективный капитал. Он и положен в основу акционерного капитала. Конечно, биржи в республике нет. Но начало положено. Деньги наших акционеров материализованы в основных фондах, сырье, материалах.

Аренду мы использовали как трамплин. Несмотря на все минусы союзного закона об аренде, она позволяет работать не «как для себя», а именно для себя. Частной собственности у нас нет. А через колективную собственность можно прийти

и к частной. Это серьезный стимул к хорошей работе, удачная форма, чтобы заработать первоначальный капитал.

— У нас многие руководители предприятий недовольны арендой.

— Видите ли, она дает результат только при полном внутрипроизводственном хозрасчете. Конечно, это большая дополнительная работа для бухгалтерских служб, поскольку надо определять реальный вклад каждого. Но без нее мало что получится. Как только мы перешли на аренду, уменьшились затраты на рубль товарной продукции за счет наведения элементарного порядка. Источники бесхозяйственности нам удалось выявить потому, что разница между хозрасчетными затратами и хозрасчетными доходами — коллективная собственность, в которой есть доля каждого. Выбросил деталь, испортил — считай, что из своего кармана. Поэтому и заработок у основного промышленно-производственного персонала повысился вдвое. Часть хозрасчетного дохода идет на заработную плату, часть — на формирование коллективной собственности. Какой она будет, ежемесячно определяет коллектив.

Кроме того, часть прибыли идет на развитие производства, что тоже составляет коллективную собственность. Сюда же поступают неиспользованные средства из фондов риска, оплаты труда, соцкультбыта и жилищного строительства.

Но вот прошел год, другой — и люди стали терять вкус к расширению коллективной собственности. Решили ввести строжайший учет: тот, кто виновен в малейшей бесхозяйственности и излишних хозрасчетных затратах, расплачивается из своего кармана. Если кто-то выполняет твою работу — то только за твой счет.

Мы думаем и о социальной защищенности рабочих. Это мешает, конечно, росту коллективной собственности, поскольку стремимся выплатить на руки побольше денег. Достаем и продаем своим работникам продукты, стройматериалы, одежду, другие товары. Заботимся о здоровье своих трудящихся, тем более что производство наше вредное. Так же, как все, метем улицы и копаем картошку. Так же мучаемся от недостатка техники. Землеройные машины подорожали в 1990 г. почти втрое, дробилки, запчасти — тоже.

В последнее время появились люди, готовые платить за технику бешеные деньги. А зачем изготовителю делать три экскаватора, если он за один получит не меньшую

прибыль? Сокращается производство. А поскольку оборудование лучше не становится, то одним экскаватором мы сделаем в три раза меньше, чем тремя. Производство строительных материалов уменьшится.

Связи с заводами сложные. Одни признают горизонтальные связи, другие — нет. Заключается договор республики с республикой — в нем одни условия. Когда этот договор доходит до предприятий — условия меняются. Бартер — ужасная вещь. Производителю невыгодно наращивать производство. Если всем будет хватать твоей продукции, то ничего за нее не возьмешь. Другое дело, если она в дефиците. Тогда ты будешь иметь все, что нужно и для производственной программы, и для строительства, и для развития социальной сферы. Дефицит выгоден! Осталось только прилавки сделать дефицитными...

Усилился нажим изготовителей на потребителей, вырос нажим ведомственный и территориальный. Если мы сегодня угробим заводы, целые отрасли, территории — завтра будет еще хуже.



ПОЧЕМУ Я НЕ ЧУВСТВУЮ СЕБЯ НАСТОЯЩИМ БАНКИРОМ

Беседа с Юлиусом НЕДВАРАСОМ, председателем правления литовского коммерческого банка «Споудас банкас».

— Юлиус, как образовался ваш банк?

— «Споудас банкас» в переводе с литовского — банк печати. Наши учредители — коллективы органов печати. Начали около года назад с уставного капитала в 5 млн руб.

Печать — дело прибыльное, хотя в Литве тиражи изданий небольшие, поэтому прибыльность меньше. Закон о печати легализовал частную деятельность в этой сфере. Если до закона в Литве было около ста редакций, то через два-три месяца их стало около шестисот. Если в других отраслях о приватизации пока лишь только говорят, то в печати она идет давно. Участие банка в этом процессе самое живейшее. Мы сами создаем экономическую реформу. Но при этом доля организаций, связанных с печатью, в уставном капитале и в кредитовании составляет у нас

всего 2—3%. Банк активно работает с промышленностью, осуществляя кассовое обслуживание предприятий, со страховыми коллективами.

Банк силен устойчивостью, надежностью, постоянством. А если сегодня учетная ставка 6%, а завтра — 60%, то это не банк, а магазин или базар какой-то. Поэтому мы с самого начала придерживались учетной ставки, предусмотренной законом. За этот год у нас появилось много новых клиентов. Ни один из кредиторов не сбежал. Может, потому, что мы сотрудничаем с серьезными предприятиями. Но приватизация делает и их опасными клиентами. Сложностью для банкиров стала выборность руководителей, так как именно с руководителями мы заключаем договор. Кроме того, директора и государственных, и государственно-акционерных предприятий не прониклись ощущением того, что кредиты — не просто заем. Что от того, будут ли они возмещены, зависит благосостояние их семей. Поэтому они с легкостью подписывают документы о кредите. Для них пока не существует этих проблем, а для нас они уже реальность. Поэтому меня как банкира очень интересует реорганизация в промышленности, особенно приватизация промышленных предприятий, распространение частной собственности.

— Вы сказали, что до сих пор не чувствуете себя настоящим банкиром. Почему?

— Роль банков пока не понята ни в Союзе, ни в Литве. Сегодня член парламента Литвы может поднять вопрос о том, что банк неразумно использует средства, кредитуя то или иное предприятие. Но это наше с партнером дело — решать, какие кредиты и на каких условиях давать, куда вложить капитал. Мы договорились — и не дело третьих лиц указывать нам, как поступать. Раз возникают такие ситуации, значит, нужны законы, формулирующие юридические условия получения кредитов, защищающие тех, кто их берет, независимо от национальности или партийности. Нужен закон, регламентирующий, кто может получить кредит. Иногда его хотят получить люди без гроша за душой. Конечно, я как банкир не могу рисковать. Возникает конфликтная ситуация, в споре высказываются аргументы: что, я не той национальности? у меня партия плохая? Значит, нужно эти ситуации предусмотреть в законах. Нормативы деятельности банков есть. А почему нет нормативов деятельности кредиторов? Предположим, мо-

жет даваться кредит, не более чем в пять раз превышающий капитал кредитора. Имеешь сто рублей — можешь получить в кредит 500 руб. Пока нет законов, клиенты говорят, что мы действуем как спекулянты, а мы считаем, что к нам приходят спекулянты...

Новый закон о коммерческих банках предусматривает возможность создания частных банков. Но снова он ориентирован на людей, которые будут задавать вопрос: откуда у людей столько денег? Мы все стараемся кого-то от чего-то защитить. В законах слишком много частностей. А нужно, чтобы в них было просто записано, каким образом человек может стать владельцем частного банка.

Я не могу считать себя банкиром еще и потому, что инфраструктура коммерческих банков ужасна. Оплата счета коллективами, находящимися в России, занимает от недели до трех. Кроме того, документы могут вообще затеряться. Пока эти издержки оплачиваются предприятиями, на деятельности банка они почти не отражаются. Но это сегодня. А завтра? Госбанк не заинтересован в том, чтобы ее совершенствовать. Решить проблему в одиночку коммерческие банки вряд ли в силах. Принять постановление о том, что Госбанк отказывается от тех или иных операций, как это сделано в стране, можно очень быстро. Но если не будет сотрудничества банков разных уровней, коммерческие банки не выдержат.

Нам надо включаться и в мировую информационную систему. То, что мы, «банкиры», знаем сегодня — постановление номер такой-то, по которому то-то и то-то можно, а то-то и то-то нельзя,— это не дело банкира, а выполнение инструкций. Становиться банкирами нам еще предстоит.

Материал подготовила
кор. ЭКО Л. ЩЕРБАКОВА

* *

В ЦАРСТВО СВОБОДЫ — ЗА «500 ДНЕЙ»?

На фоне разочарования результатами медленной перестройки структуры народного хозяйства и общего ухудшения экономической ситуации программа «500 дней» привлекает комплексом решительных мер по переходу от административно-командной системы к рыночной. Однако уже не единожды разрабатывали и принимали разнообразные программы, а при подведении итогов задавались вопросом: почему же все так

ладно задуманное оборачивалось против людей? Вот и при рассмотрении программы «500 дней» возникают сомнения, так ли уж хорош еще один скачок «из царства зла в царство свободы». Не придется ли опять подсчитывать синяки и шишки? В частности, сомнение вызывает промежуточный этап запуска рыночного механизма. Авторы предупреждают, что на данном этапе за переход к рынку нужно будет «заплатить», так как вследствие структурной перестройки экономики произойдут спад производства, банкротство и закрытие предприятий. Но советуют не приостанавливать процесс структурных сдвигов, поскольку в результате шире и прочнее станет база для последующего экономического роста.

Для сглаживания безработицы в программе рекомендуется высвобожденные трудовые ресурсы сразу переспециализировать для работы в других сферах экономики. Однако такие предложения настораживают. Упования на саморегулирующую роль рынка отдают юношеским идеализмом. Кроме того, исторический опыт свидетельствует, что рынок сам по себе имеет существенные дефекты. Он не решает и не призван решать социальных проблем общества. Более того, он сам порождает эти проблемы и требует сознательного регулирования. Ясно, что не пожив в условиях рынка, мы не будем готовы к его обузданию.

Тревожит и рекомендация «сразу» переспециализировать незанятых. Как это понимать? Опять «винтиков-человечков», не спросив, перебросить, но только куда и как? В условиях спада производства, разрыва хозяйственных связей, которые обещают авторы программы, невозможно «сразу» создать новые рабочие места в других сферах экономики. И, конечно, не следует забывать о низкой мобильности нашей рабочей силы, хотя бы по причине отсутствия жилья и наличия прописки.

По моему мнению, опять идея идет впереди осознанного общественного движения к новым экономическим отношениям. Предлагаются решительные изменения без проработки конструктивных процедур и социальных гарантий.

Н. К. КУЛЬБОВСКАЯ,
доктор экономических наук,
Москва



НОВЫЕ ПОДХОДЫ К БЮДЖЕТУ РСФСР

Ю. М. ВОРОНИН,
доктор экономических наук,
председатель Комиссии Верховного Совета РСФСР
по плану, бюджету, налогам и ценам

26 ДЕКАБРЯ 1990 Г. ВЕРХОВНЫЙ СОВЕТ РСФСР РАЗРЕШИЛ ПРАВИТЕЛЬСТВУ ИСПОЛНЕНИЕ РЕСПУБЛИКАНСКОГО БЮДЖЕТА НА 1991 Г. ПО РАСХОДАМ В СУММЕ 161,4 МЛРД РУБ. И ДОХОДАМ В СУММЕ 152,4 МЛРД РУБ. С ПРЕДЕЛЬНЫМ ДЕФИЦИТОМ 9 МЛРД РУБ.

БЮДЖЕТЫ РЕСПУБЛИК, ВХОДЯЩИХ В РСФСР, НАЦИОНАЛЬНО-ГОСУДАРСТВЕННЫХ И АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ ОПРЕДЕЛЕНЫ ПО ДОХОДАМ В СУММЕ 94,4 МЛРД РУБ. И РАСХОДАМ — 96,5 МЛРД РУБ.

ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ В 1991 Г.

На первом Съезде народных депутатов РСФСР были приняты два важнейших документа: «Декларация о государственном суверенитете России» и постановление «О разграничении функций управления организациями на территории РСФСР». В них определена основа разработки нового Союзного договора и формирования бюджетов с тем, чтобы придать Союзу новое качество в области финансовых отношений.

В бюджетной системе РСФСР впервые реализован законодательно закрепленный Верховным Советом Российской Федерации принцип экономической самостоятельности бюджетов всех уровней: раздельное формирование на нормативной основе, утверждение и исполнение республиканского бюджета и бюджетов республик, входящих в состав РСФСР, краев и областей, городов Москвы и Ленинграда. Учтена необходимость увязки формирования самостоятельных бюджетов с финансированием республиканского бюджета, существенно укреплена доходная база местных бюджетов, взаимоотношения между ними определяются по совместным соглашениям. В целом речь идет не о государственном бюджете РСФСР, как это было в 1990 г., а о системе бюджетов. В чем тут суть?

В отличие от прошлых лет, новые принципы бюджетной политики основаны на самостоятельности всех бюджетов республики. В соответствии с решениями второго внеочередного Съезда народных депутатов РСФСР в бюджетах краев и областей отдельной строкой выделены показатели автономных образований.

ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ

Новые принципы формирования бюджетов в РСФСР оказали существенное влияние на структуру и объем республиканского бюджета и местных бюджетов РСФСР.

Доходы бюджета увеличились за счет зачисления всех доходов, собираемых на территории РСФСР, в бюджеты Российской Федерации. Налог с оборота теперь поступает в них полностью (в 1990 г. — 89,5%). В полном объеме идут в бюджеты республики налоги на прибыль (вместо 12% в 1990 г.) и подоходный налог с населения (вместо 50% в 1990г.).

Впервые (за исключением 0,6 млрд руб. в 1990 г.) в бюджеты республики направляются доходы, получаемые на территории РСФСР от внешнеэкономической деятельности, — 38,8 млрд руб., рентные платежи и отчисления на покрытие затрат по геологоразведочным и геолого-поисковым работам в размере 15,2 млрд руб. Дополнительный источник доходов — акцизный сбор на ряд товаров в размере 14 млрд руб. — позволит компенсировать снижение налога с оборота от введения новых оптовых цен с 1 января 1991 г. (они составляют 19 млрд руб.). Введены также новые налоги (регулирующий налог на потребление в сумме 700 млн руб. и налог с владельцев транспортных средств — 800 млн руб.).

На первый план выступили налоговые методы регулирования доходной базы бюджетов. Это также изменило структуру бюджетов. В бюджете на 1991 г. доходы состоят на 75,2% из налогов (в 1990 г.— 67%).

Новый порядок налогообложения направлен на увеличение доли прибыли, остающейся в распоряжении хозяйства. Уровень изъятия облагаемой прибыли определен по предприятиям неведомственного и республиканского подчинения — 38% (вместо 52% в 1990 г.), а по предприятиям и организациям, входящим в систему агропромышленного комплекса, — 30%.

Исходя из объема прогнозируемой на 1991 г. прибыли в 190 млрд руб., в распоряжении предприятий и организаций для развития производства и финансирования социальных программ остается 124,1 млрд руб., что на 32,9 млрд руб. больше, чем при действовавшем в 1990 г. механизме изъятия платежей в бюджет. Наряду с понижением ставок налогообложения предоставлены дополнительные льготы по налообложению прибыли, что позволит хозяйствам удерживать для целей развития еще 12 млрд руб.

Перераспределились источники доходов между республиканским и местными бюджетами (см. схему). Широкие полномочия по укреплению доходной базы бюджетов включают право вводить дополнительные налоги на служебные автомобили предприятий, организаций и объединений; устанавливать повышенные размеры штрафов за нарушение правил дорожного движения; повышать тарифы на проезд пассажиров, на перепродажу автомобилей и вычислительной техники.

РАСХОДЫ БЮДЖЕТОВ

Новая политика бюджетных расходов заключается в том, чтобы, не увеличивая бюджетный дефицит, повысить отдачу бюджетных ассигнований. За исходную базу минимальной бюджетной обеспеченности расходов взят их уровень в 1990 г.

Бюджетные расходы определены на основе прогнозируемых доходов. Но изменение оптовых и закупочных цен и тарифов предопределило рост расходов, в том числе увеличение дотаций на выплату ценовых разниц на сельскохозяйственную продукцию (22,1 млрд руб.), ассигнований на финансирование жилищно-коммунального хозяйства и ряда других отраслей народного хозяйства (10,7 млрд руб.), социально-культурные мероприятия (12,4 млрд руб.). Новое в политике бюджетных расходов — выделение государственных приоритетов бюджетных ассигнований.

Бюджетные ассигнования предприятиям и организациям агропромышленного комплекса предусматривается увеличить на 10,1 млрд руб., или в 2,5 раза, и довести до 24,1 млрд руб. На финансирование мероприятий по социальному возрождению села (включая фонд поддержки крестьянских хозяйств) и развитие агропромышленного комплекса предусмотрено 65,7 млрд руб. При этом обес-

Доходы республиканского и местных

Сумма, млрд руб.

Доходы	1990	1991
В целом по РСФСР	123.3	246.4
1. Республиканского бюджета РСФСР	68.6	151.9
2. Местных бюджетов	54.7	94.5

Республиканский бюджет РСФСР:

В том числе:	1990	1991
налог с оборота	50.9	46.6
налог на прибыль	14.1	47.2
налоги с населения	1.0	—
доходы от внешнеэкономической деятельности	0.6	38.8
сборы и неналоговые доходы	0.9	3.4
рентные платежи и отчисления по геологопоисковым работам	—	15.2
налог с владельцев транспортных средств	—	0.4
налог, регулирующий расходование средств, направляемых на потребление	—	0.35
прочие	1.1	—

Местные бюджеты:

В том числе:	1990	1991
налог с оборота	13.8	31.4
налог на прибыль	17.8	22.7
налоги с населения	13.9	31.9
налог с владельцев транспортных средств	—	0.4

печено целевое выделение средств на развитие сельских объектов культуры, образования и здравоохранения (14,8% производимого на территории республики национального дохода).

В новые закупочные цены включены дотации в сумме 20,3 млрд руб., выплачиваемые до их введения за счет бюджетных ассигнований. С учетом ценового фактора агропромышленный комплекс получит в 1991 г. 44,4 млрд руб.

Принято решение о списании с колхозов независимо от их ведомственной подчиненности, а также с других предприятий и организаций агропромышленного комплекса задолженности по ссудам банков СССР на сумму 54,0

бюджетов РСФСР на 1990 и 1991 г.

Удельный вес, %

Доходы	1990	1991
В целом по РСФСР	100.0	100.0
1. Республиканского бюджета РСФСР	55.6	61.6
2. Местных бюджетов	44.4	38.4

В том числе:	1990	1991
налог с оборота	74.2	30.7
налог на прибыль	20.6	31.2
налоги с населения	1.4	—
доходы от внешнеэкономической деятельности	0.9	25.4
сборы и неналоговые доходы	1.3	2.2
рентные платежи и отчисления по геолого-поисковым работам	—	10.0
налог с владельцев транспортных средств	—	0.3
налог, регулирующий расходование средств, направляемых на потребление	—	0.2
прочие	1.6	—

В том числе:	1990	1991
налог с оборота	25.2	33.2
налог на прибыль	32.5	24.0
налоги с населения	25.4	33.8
налог с владельцев транспортных средств	—	0.4

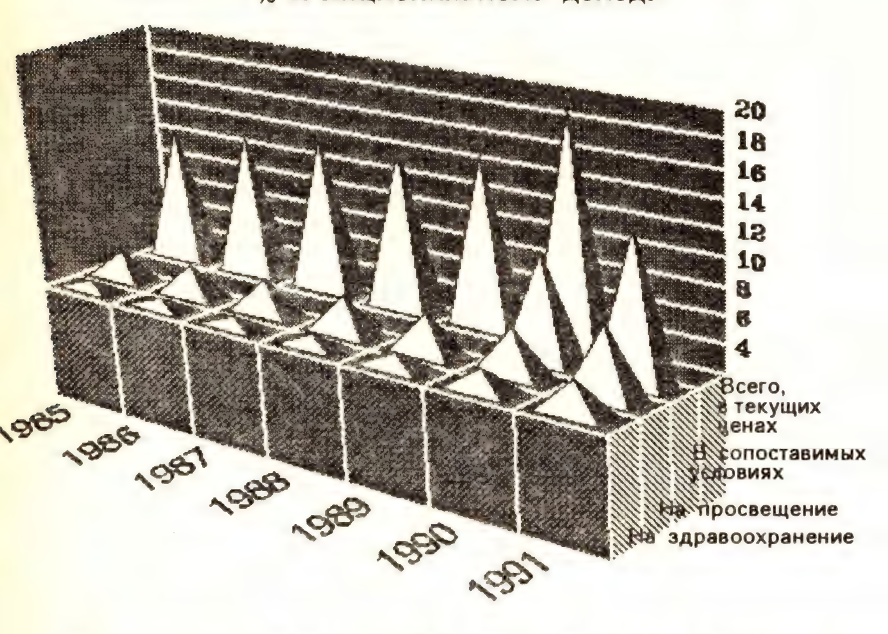
млрд руб. Это увеличит собственные финансовые ресурсы отрасли более чем на 1,5 млрд руб. ежегодно только за счет прекращения выплаты процентов по этим ссудам.

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЙ СФЕРЫ

Расходы на социально-культурные мероприятия определены в целом по РСФСР в сумме 52,1 млрд руб., с ростом против уровня прошлого года на 131,8%.

В бюджете на 1991 г. удельный вес социально-культурной сферы в национальном доходе составит 12,6% (1990 г. — 9,6% в сопоставимых условиях). При этом доля расходов на

РАСХОДЫ НА СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНУЮ СФЕРУ, % К НАЦИОНАЛЬНОМУ ДОХОДУ



просвещение возросла с 4,2% в 1985 г. до 7,1% в 1991 г., на здравоохранение — с 2,6 до 4,4% (см. рис.).

В республиканском бюджете РСФСР ассигнования на социально-культурные мероприятия определены в сумме 11,1 млрд руб. Относительно низкий удельный вес ассигнований на эти цели объясняется тем, что основные расходы на социально-культурные мероприятия осуществляются местными органами власти. На это предусмотрены соответствующие бюджетные ассигнования — 40,6 млрд руб., с ростом по сравнению с прошлым годом на 24,0%. Из республиканского бюджета будут финансироваться расходы на текущее содержание и развитие учреждений республиканского подчинения, республиканские комплексные целевые программы.

Но определенные на эти цели ассигнования не позволят сохранить финансовую обеспеченность социальной сферы на уровне 1990 г., поэтому в Законе РСФСР «О государственной бюджетной системе РСФСР на

1991 г.» предусмотрено направить на эти цели средства внебюджетного фонда стабилизации экономики.

Чрезвычайность экономического положения Российской Федерации обусловила необходимость жестких мер по сдерживанию инфляции путем установления предельного уровня дефицита бюджета — примерно 5—6% от доходов. В этих целях предложено создать внебюджетные стабилизационные фонды за счет дополнительных финансовых источников. В бюджете предусматриваются также мероприятия по сокращению непервоочередных бюджетных расходов и вводятся новые источники доходов.

В связи с особым значением стабилизации социально-экономической обстановки в России предусмотрены специальные статьи расходов, направленные на сдерживание инфляции:

— фонд поддержки крестьянских хозяйств (1 млрд руб.);

— фонд ценовой поддержки территорий с массой прибыли, недостаточной для расширенного воспроизводства (3,1 млрд руб.);

— фонд занятости и социальной защиты населения от безработицы (3,5 млрд руб.);

— фонд субсидий и субвенций (4 млрд руб.).

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С СОЮЗНЫМ БЮДЖЕТОМ

В соответствии с постановлением первого Съезда народных депутатов РСФСР «О разграничении функций управления организациями на территории РСФСР» коренным образом изменена концепция экономических взаимоотношений с центром. Так, формирование бюджетов осуществляется на основе получаемых на территории доходов, образование целевых бюджетных фондов для республиканских, межрегиональных программ и мероприятий, а также целевых субсидий и субвенций вместо обезличенных ежегодных дотаций нижестоящим бюджетам.

Для реализации полномочий, делегированных Российской Федерацией Союзу ССР, предусматривается передача средств в союзный бюджет на общесоюзные нужды и программы на договорной основе и только для выполнения задач, делегированных РСФСР центру.

После принятия Закона РСФСР «О государственной бюджетной системе РСФСР в 1991 г.» Верховный Совет РСФСР начали обвинять в том, что «война законов» пре-

вращается в «войну бюджетов», что принятый Закон поставил под сомнение заключение нового Союзного договора, что бюджет России якобы разрушает целостность бюджетной системы страны, не способствует стабилизации экономики, обеспечению обязательств государства перед советскими гражданами. Как один из доводов приводится тот факт, что российский взнос в бюджет страны якобы сократился на 119 млрд руб.

Что же это за 119 млрд руб.? Действительно, в 1990 г. непосредственно в Союз такие финансовые ресурсы направлялись напрямую, в том числе налог с оборота — 12 млрд руб., налог с прибыли предприятий — 38,5 млрд руб., налоги с населения — 15,2 млрд руб., доходы от внешнеэкономической деятельности — 38,2 млрд руб., платежи и отчисления на геологоразведочные работы — 15,2 млрд руб.

Но ведь в 1991 г. Россия взяла на себя дополнительные расходы; в частности, из союзного бюджета в республиканский передаются дополнительные расходы на выплату разницы в ценах — 16,2 млрд руб., ассигнования на содержание органов телерадиовещания РСФСР — 1,96 млрд руб., на содержание органов МВД РСФСР — 5,25 млрд руб., на финансирование геологоразведочных и геолого-поисковых работ — 9,0 млрд руб. Кроме того, на финансирование союзных программ предусматривается перечислить из республиканского бюджета 23,4 млрд руб.

Таким образом, речь идет не «о войне бюджетов», а о реальном подведении под государственный суверенитет России экономического фундамента, о построении новых экономических отношений между суверенными республиками в рамках обновленного Союза.

Исходя из общих интересов государства и своей ответственности перед народами страны РСФСР рассмотрела и подписала экономическое соглашение с СССР на 1991 г. по стабилизации социально-экономического положения, а также протокол согласования по вопросам союзного бюджета, бюджета республики и внебюджетных фондов стабилизации экономики в 1991 г.

Были приняты следующие решения.

1. Перечислять в соответствии со ст.2 Закона РСФСР «О государственной бюджетной системе РСФСР в 1991 году» в союзный бюджет целевые средства в сумме 23,4 млрд руб.

2. Зачислять налог с оборота, поступающий на территории РСФСР, в доход бюджета республики в размере 100% в связи с переданными республике дополнительными расходами.

3. Зачислять налог на экспорт и импорт, рентные платежи в доход бюджета республики в размере 100% на общую сумму соответственно 38,6 и 15 млрд руб.

Для субвенций базовым отраслям народного хозяйства и финансовой поддержки предприятиям, находящимся в ведении Союза на территории РСФСР, дополнительно зачисляются в союзный бюджет и общесоюзный фонд стабилизации экономики из финансовых источников, формируемых на территории РСФСР, следующие платежи:

— налог с продаж в размере 5% от реализации продукции производственно-технического назначения, выполненных работ и услуг, поступающий на территории РСФСР в союзный бюджет и бюджет РСФСР в размерах соответственно 70 и 30%;

— средства в сумме 6,0 млрд руб. из республиканского фонда стабилизации экономики;

— амортизационные отчисления на реновацию и формирование кредитных ресурсов по предприятиям, находящимся в ведении Союза СССР;

— средства в общесоюзный фонд стабилизации экономики за счет 50% сумм выкупа трудовыми коллективами имущества государственных предприятий, находящихся в ведении Союза ССР, и 20% средств от выкупа указанного имущества за счет других источников.

Другими словами, принятое решение не затронуло основных источников формирования доходной базы бюджетов Российской Федерации, произошло разграничение средств внебюджетного фонда стабилизации экономики, формируемого на территории РСФСР.

* *

РЕПОРТАЖ ДЛЯ ПРЕМЬЕР-МИНИСТРА

9.00. В тесном помещении сберкассы 5503/0147 Ленинского района г. Новосибирска в очереди к контролеру стоят человек 50, преимущественно пенсионеров. Несколько женщин и больного вида мужчина сидят на короткой лавке у окна, тесно прижавшись друг к другу. Очередь дви-

жется медленно, но заметно на глаз. Вяло обсуждаются перипетии недавнего обмена крупных дензнаков.

9.30. В порядке очереди к окну контролера подходит скромно одетый гражданин, про которых говорят «метр с кепкой». Достает из кармана пачку сберкнижек и начинает их переоформлять на срочный вклад под повышенные проценты.

10.30. Весь предыдущий час контролер работала только с одним «метром с кепкой». По крайней мере четыре служащих сберкассы: заведующая, кассир и прочие на ситуацию не обращали внимания и занимались перекладыванием каких-то бумаг. Очередь растет и начинает волноваться.

11.00. «Метр с кепкой» в течение полутора часов блокирует окно контролера. Начинается скандал. Видимо, для успокоения очереди контролер объявляет на весь зал, что вкладчик переоформляет 14 сберкнижек. Общий шок.

11.15. У пенсионера Ляха А. Т., который не мог стоять и сидел на лавке у окна вместе с женщинами, — сердечный приступ. Его дочь пробивается к кассе, чтобы получить пенсию за отца. Обладателя 14 сберкнижек ей не удается оттеснить. На помощь наконец приходит зав. сберкассой и через головы очередников выдает ей деньги. Прибывает скорая помощь, и пенсионера увозят в больницу.

11.30. Очередь не движется. Продолжая блокировать окно, «метр с кепкой» вступает в дискуссию с народом и учит его, как нужно жить: когда вставать, куда и сколько вкладывать и т. п. Зав. сберкассой не остается в стороне и заявляет: «За все благодарите Президента».

12.00. Очередь на пределе. За два с половиной часа нет продвижения ни на одного человека. Крупного вкладчика могут «линчевать» в любой момент. Начинается подбор исполнителей.

Напряженность разрешается неожиданно. Отвлекая внимание на себя, к окну контролера совершают рывок сразу двое: инвалид ВОВ, с криком, что он стоит здесь второй день, и представительница кассы взаимопомощи Запсибгипрозема, уверенная, что «организации» имеют право лезть через головы инвалидов и пенсионеров. Их заведующая «берет на себя» и обслуживает через окно кассы.

12.15. Крупный вкладчик наконец отваливается от окошка контролера. Очередь, ворча, начинает двигаться. Но заведующая знает свое дело. Следует объявление: «За декабрь 1990 года собесовская пенсия сегодня выплачиваться не будет». Общее замешательство. Негодующие возгласы. Примерно треть отстоявших в очереди почти три часа уходят несолоно хлебавши.

* * *

Почему репортаж предназначен для В. С. Павлова? Он начинающий премьер, хотя по оценке официоза (Правительственный вестник 4. 91) «выделяется среди руководителей государственного масштаба глубокими

фундаментальными знаниями экономики, финансов». Допустим. Тем не менее один совет, скорее политического свойства, осмелимся ему дать.

После глобальной «пробы пера» с неясными последствиями — обмена купюр — неплохо продемонстрировать внимание к «малым делам» и неотчужденность от забот простого народа. Не упускайте случая, тем более что Вы недавно заявили: «Дело не в системе, а в людях». Фрагмент «системы в деле» на примере отделения Сбербанка нами воспроизведен документально по состоянию на 30.01.91. Вот и дайте команду проверить свою гипотезу и выяснить, что за люди опошлили в данном (по всей вероятности, нетипичном) случае не столь уж плохую систему, за исправность которой Вы ныне отвечаете лично. И еще: как Вы намерены в будущем с помощью явно склеротической (хотя могут быть и другие мнения) системы Сбербанка манипулировать миллионами вкладчиков и вкладов в условиях инфляции, индексации, изменений процентной политики? Пока Вы продемонстрировали лишь склонность к завуалированным конфискациям. Что дальше?

Е. КИБАЛОВ,
вкладчик,
Новосибирск

ОПЯТЬ «ЛИПА»

В ноябре 1990 г. на наше предприятие—завод «Бытрадиотехника» пришло письмо из Госплана и Госкомстата СССР о том, что начиная с 1991 г. в действующую методологию планирования и учета платных услуг вносятся следующие изменения: ...в объем реализации бытовых услуг населению включается стоимость всех основных материалов (узлы, детали, запасные части и т.д.), используемые предприятиями при оказании этих услуг...»

Опять «липовое» повышение уровня жизни народа в части оказания услуг, ведь фактически никакого роста не произойдет! Кроме того, реально планировать при такой методологии невозможно! Допустим, в 1990 г. было израсходовано материалов на сумму 500 тыс. руб., из них кинескопов — на 300 тыс. руб. Естественно, на 1991 г. будут запланированы те же 500 тыс. руб. еще и с ростом, а кинескопов необходимо было поменять только на 200 тыс. руб. (улучшилось их качество). Таким образом, предприятие не выполняет госзаказ на 100 тыс. руб., хотя количество ремонтов будет примерно то же самое, однако стоимость других деталей (до 50 руб.) гораздо ниже стоимости кинескопа (около 200 руб.).

Что за этим последует? Будут меняться кинескопы (или другие детали в большом количестве) там, где их не надо менять! А люди будут платить за это деньги!

В. И. ЗАЯЦ,
директор завода,
Евпатория


НАУКА
И КОММЕРЦИЯ
Беседа с С. Т. ВАСЬКОВЫМ, доктором технических наук, заместителем председателя Сибирского отделения АН СССР по конструкторско-производственной и коммерческой деятельности

СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ АКАДЕМИИ НАУК СССР ДАЛО МОЩНЫЙ ТОЛЧОК РАЗВИТИЮ НАУКИ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ СИБИРИ. СЕГОДНЯ ПОЛОЖЕНИЕ СИБИРСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ НЕ ИЗ ЛЕГКИХ. ФИНАНСОВЫЕ ТРУДНОСТИ СТРАНЫ НАКЛАДЫВАЮТ ОТПЕЧАТОК И НА ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ.

— Семен Тимофеевич, вы назначены на должность недавно. В истории СО АН СССР впервые появилась концепция развития конструкторской, производственной и коммерческой деятельности Сибирского отделения. Почему возникла необходимость в этом?

— Не от хорошей жизни. Финансирование науки в ближайшее время если и не сократится, то и не увеличится. Существует много обещаний Верховных Советов — союзного и республиканского — о том, что прорехи в нынешнем финансировании науки будут залатаны. Но это лишь обещания. Хотя учитывая то, что мы претендуем на присутствие в десятке или по крайней мере двадцатке цивилизованных государств, государство обязано финансировать фундаментальную науку. Думаю, этот вид финансирования останется.

В Сибирском отделении много проблем. Одна из них — развитие научного приборостроения и вооруженность ученых и инженеров научными приборами. Чтобы «дотянуть» в стоимостном выражении хотя бы до нижней границы оснащенности исследований в США (я не говорю о качестве), нам нужно вкладывать по 100 млн руб. в течение пяти лет.

Где же взять деньги на ее решение? Выход один — попробовать заработать. Конечно, 100 млн в течение первого же года не заработаешь. Но другого пути нет. Жизнь заставила руководство СО АН обратиться к инновационной, внедренческой деятельности на основе передовых разработок, которые есть в Сибирском отделении. Мы попытаемся на возвратной основе получить дополнительное финансирование. Конечно, то, как скоро и какую сумму мы получим, будет зависеть от конъюнктуры рынка.

Каким образом достижения наших ученых становились достоянием общества? Мы проводили разработки, показывали, что их основа — фундаментальные исследования, что они по каким-то показателям эффективны. Но коммерцией, маркетингом не занимались и истинных запросов потребителей не всегда знали. Зачастую наши усилия были направлены на нужды военно-промышленного комп-

лекса. Потребности населения, выпуск потребительских товаров тем более были далеки от наших интересов. Поэтому нам многое сейчас нужно пересматривать.

— Да и ВПК раньше относился к сотрудничеству с наукой совсем иначе...

— Конечно, в его руках были большие деньги, которые он мог щедро передавать под НИР. Мы выполняли заказы для нужд головных институтов — и на этом зачастую все кончалось.

Нужна переоценка задач. В связи с этим и появилось новое направление — коммерческая деятельность. Она предусматривает не только продажу разработок, но и оценку конъюнктуры, конкурентоспособности. Многие наши разработки могут не выдержать конкуренции. Сегодня надо чувствовать конъюнктуру рынка и работать на инновационной волне: брать хорошие разработки, делать на их основе небольшие партии изделий, быстро их реализовывать, достигая рентабельности гораздо более высокой, чем при выпуске освоенной крупносерийной продукции — процентов 200—300. Это не спекуляция. Новые вещи «с руками отрывают» на рынке, и этим надо уметь пользоваться.

В нашем обществе социального заказа на науку нет. Все, что используется сейчас, изобретено пятьдесят и более лет назад. Но насыщение рынка потребительскими товарами необходимо — без этого не будет инновационной деятельности. Должен заработать механизм конкуренции. Тогда предприятия «разберут» наработанное наукой, и общество подойдет к объективной необходимости запроса на инновационную деятельность в широких масштабах.

Работа в инновационной области — существенный момент нашей концепции. Здесь мы уникальны: есть достижения и широкий спектр исследований, есть производственная база, включающая опытные заводы. Набор технологий на опытных производствах, квалификация кадров позволят быстро довести эти разработки до товарного вида.

— Инновационная деятельность широко распространена в мире...

— Действительно, передовые страны хорошо отработали форму реализации подобной концепции. Государства поощряют эту деятельность, она становится одной из самых доходных. Везде фундаментальная наука имеет тесный контакт с разработчиками. Прикладные разработки подхватываются венчурными (рисковыми) фирмами. Их

деятельность поддерживается льготными системами налогообложения, кредита, амортизационной политикой. Завышение цен дает возможность фирмам быстро обновлять оборудование. Кроме того, завышение цены за счет высокой амортизации — это своеобразное сокрытие прибыли, от которой берется налог. Государство идет на это. Совокупность условий хозяйствования в рисковой области нововведений позволяет двигать НТП.

Мы предлагаем организовать технологический парк Новосибирского научного центра. Чтобы быстро создать заинтересованные в этом коллективы, в том числе и материально, нам нужны льготные условия.

— *А как вы думаете организовать его работу?*

— В качестве первичного звена мы рекомендуем малое предприятие, потому что это первая доступная государственным предприятиям форма, не уступающая по эффективности механизма хозяйствования (и в частности, по системе оплаты труда) кооперативам. Если же мы включим малые предприятия, организованные научно-исследовательскими институтами, да еще совместно с опытным или другими заводами, в технопарк и дадим все льготы, их положение будет лучше, чем у кооперативов. Кстати, некоторые институты уже начали создавать малые предприятия еще до организации технопарка.

Думаю, очень скоро связки «малое предприятие — институт» придут к необходимости коллективно выполнять ряд функций внутри технопарка, делегируя их на уровень исполнительного органа технопарка. К этим функциям относятся: отслеживание льготных условий деятельности и согласование их с местными органами управления, а также совминами СССР и РСФСР, поскольку некоторые вопросы — в их компетенции: создание страхового фонда для венчурных фирм; создание инновационного банка, финансирующего доработку изделий, если у институтов не хватает средств; поиск кредитов зарубежных партнеров; маркетинг, реклама. Если мы дадим целый веер эффективных предложений, вероятность контакта с солидным партнером увеличится. Развитие структуры технопарка, создание его второго уровня — серьезная задача, которую нам предстоит решить.

В аппарате Президиума СО АН СССР организовано главное управление конструкторско-производственной и коммерческой деятельности. Вот оно и будет «запускать»

технопарк, помогая институтам и создавая им необходимые для работы условия. Это непривычная для аппарата деятельность.

— Технопарки широко распространены в мире...

— Да, сегодня их существует около двухсот. В последние годы особенно оживленно они развиваются в Юго-Восточной Азии. Структура их такова. Как правило, основа — научный центр (научно-исследовательский институт), проводящий фундаментальные исследования. Вокруг него — венчурные малые фирмы, обладающие гибкостью, подвижностью, быстрой переналаживаемостью. Технопарки — ассоциации предприятий, объединяемых общей целью в разработках и производстве, действующих на полном хозрасчете. Те, кто имеет желание образовать ассоциацию, учреждают ее, объединяя свой капитал ради достижения общей цели.

— У нас учредителями могут быть...

—...Институты Сибирского отделения, малые предприятия, исполкомы местных Советов.

Технопарк Новосибирского научного центра начинает функционировать с целью получения прибыли.

Если институт-учредитель богат, он может дать кредит. А если нет — за кредитом можно будет обратиться непосредственно в технопарк. Выпустив и реализовав первую продукцию, малое предприятие может рассчитаться за кредит. При этом часть его прибыли также идет в технопарк.

У технопарка могут быть специфические функции и задачи, такие как переобучение кадров промышленных предприятий и т. д. Например, МНТК «Катализатор» и Институт катализа СО АН СССР разрабатывают эффективные катализаторы, используемые в новой технологии получения бензина, и др. Их буквально «отрывают с руками». Но надо учить работников промышленных предприятий. Технопарк может открыть центр обучения, естественно, платного, может заняться научным туризмом — либо сам, либо на основе контракта с Интуристом. Это также позволит накапливать капитал.

— Интересны взаимоотношения института и малого предприятия. Вот лишь один сюжет. Как известно, НИИ у нас многопрофильные. Зачастую под одной крышей собраны исследователи из самых разных, не стыкующихся между собой областей науки. Малое предприятие «выхватывает» какое-то одно направление исследований — не обязательно веду-

щее. Появляется возможность хорошо зарабатывать. Но научные работники, занимающиеся фундаментальной наукой, такой возможности не имеют. Вряд ли можно избежать социальных напряжений в коллективе...

— На ваш вопрос так просто и не ответишь. У нас перекошена не только экономика, но, по-видимому, и пропорции в области науки. Даже в рамках Академии наук СССР довольно много если не институтов, то работ, строго говоря, не относящихся к фундаментальным, — они носят прикладной характер и должны финансироваться на хоздоговорной основе. Хоздоговоров действительно заключается довольно много, а в них — простор для инновационной деятельности. Так что особых бед здесь не предвидится, хотя кому-то будет сложно работать по-новому. Конечно, ученые, занятые в фундаментальной науке, должны быть на бюджетном финансировании, для творческой деятельности надо создавать комфортные условия, чтобы не приходилось каждый день бегать за рублем. Иначе никакой науки в стране не будет, в том числе гуманитарной, общественных и т. д.

Когда у людей появляется много денег, они приобретают склонность к меценатской, спонсорской деятельности. Это ощущается и у нас в Академгородке. Так, кооперативная фирма субсидирует нашу гимназию, один из кооперативов содержит спортивную школу настольного тенниса. Создав всевозможные фонды, мы не забудем и о фонде развития фундаментальной науки. Но сейчас на эту тему не очень хочется говорить. Мы переживаем тяжелые времена, и далекие планы выглядят как полет фантазии. Дай Бог запустить технопарк. Проблем масса. У нас нет опыта, кадров... Хотя пример кооперативов говорит о том, что двух-трех лет достаточно для приобретения опыта работы в рыночных условиях.

Еще один немаловажный момент.

Жизнь становится все сложнее, и нам надо думать не только о внедрении в практику результатов работы, но и о решении социальных проблем. Я уже говорил, что увеличения финансирования науки не предвидится, а между тем инфляция усиливается. Вряд ли мы сможем обойтись без сокращения кадров, может быть, в скрытой форме. Люди, не удовлетворенные низкой заработной платой в институтах, захотят уйти. Но куда? Чтобы наше сообщество выжило, Сибирскому отделению в тесном взаимодейст-

вии с районным Советом нужно создать новые рабочие места, обеспечить работой сотрудников СО АН, ушедших из институтов. Инновационная деятельность — одна из таких возможных сфер. А это требует инвентаризации свободных площадей, оборудования и т. д. Не растерять кадры до лучших времен, обеспечить социальную защиту наших сотрудников — вот цель этой работы. Надо находить взаимные интересы с кооперативами, фирмами, работающими в Академгородке. Итак, наряду с более доходной инновационной деятельностью нам надо вплотную заняться социальной защитой. Отсюда идеи о создании швейной фабрики, о переучивании женщин для работы в области здравоохранения и т.д.

— Насколько я знаю, у Сибирского отделения есть трудности еще одного плана: исследования, выполненные в НИИ, используются сторонними кооперативами. Закона о защите интеллектуальной собственности нет. Авторы интересных разработок, выполненных в институтах, скорее пойдут сотрудничать с кооперативами...

— Я уже говорил о том, что малые предприятия не уступают кооперативам. Мы надеемся обеспечить им еще более льготные условия. Так, малое предприятие, организованное в рамках технопарка, в первый год вообще не будет облагаться налогом. Мы договорились в СО АН, что работники малых предприятий будут социально защищены. Они сохраняют место в очереди на жилье и другие блага в тех организациях, откуда перешли. И хотя связь с институтом кому-то покажется ограничивающей свободу в области бизнеса, думаю, что люди если и не будут возвращаться сюда из кооперативов, то, по крайней мере, отток кадров в кооперативы прекратится.

Кроме того, одна из функций технопарка — квалифицированное отстаивание прав интеллектуальной собственности через свое юридическое подразделение.

— Известные три процента, а также ситуации, когда коллективы, зарабатывающие деньги, не могут получить их, привели к тому, что кооперативы «пропустили» через свои счета большие суммы, удерживая за эту нехитрую операцию до 50% средств в свою пользу...

— А самое главное — система оплаты. Впервые был снят запрет на перекачивание денег из общей деятельности в фонд оплаты труда. Возможность взять чью-то готовую разработку и, выполнив лишь производственные функции, выдать ее за свой товар, перекачав деньги в за-

работную плату, кооперативы широко использовали. Остается надеяться, что с этой возможностью будет покончено при развитии малых предприятий.

— Семен Тимофеевич, интеллектуальный потенциал, накопленный в Сибирском отделении, действительно огромен. Но мертво или недолговечно то богатство, которым плохо распоряжаются. В семидесятые годы М. А. Лаврентьев, основатель Академгородка, выдвинул программу пояса внедрения, сеть КБ двойного подчинения (СО АН и отраслевым министерствам). Они были призваны внедрять результаты научных исследований в практику. Кто платит, тот и заказывает музыку, а платили все-таки отрасли. Потом, после ухода с поста председателя Президиума СО АН СССР М. А. Лаврентьева, имели хождение другие идеи. Появился лозунг «масштаб внедрения — отрасль». Были попытки влить работы ученых Отделения в практическое русло путем создания программы «Сибирь». Но это дитя, найденное не в капусте, а в бумагах, так и не набрало силу. Почему же вы уверены в успехе?

— Если говорить об истории, которую вы сейчас вспомнили, то это были искусственные построения. Мы долго ими жили, полагая, что можно идти нерыночным путем, сделать хозяйство и управление эффективным за счет волевых решений. Это не удалось. Всеобщий эквивалент — деньги, всеобщий регулятор — рынок — это то, что придумало человечество в области экономики и чем оно живет. Я надеюсь, что нам удастся все-таки вырулить туда. В концепции, о которой я говорил, нет ничего нового по сравнению с мировым опытом. Она лишь адаптирована к нашим условиям. Если не произойдут значительные катаклизмы в обществе, концепция будет реализовываться. Хотя есть и опасения...

— Вы не боитесь, что в малые предприятия пойдут люди, которые не устроят каких-то членов Президиума, например? А в замкнутой системе, которой является АН СССР, это немаловажно. Ведь сфера бизнеса потребует совсем других людей, молодых, может быть, без званий и степеней.

— Не вижу проблем. Истинный ученый и не будет искать удовлетворения в инновационной деятельности, если у него будет приличная заработная плата. Профессура в США получает зарплату тысяч по пятьдесят в год и не очень, видимо, завидует бизнесменам, добывающим миллионы. Это не их сфера! Они социально защищены, хорошо живут, счастливы, занимаясь своей наукой.

— Семен Тимофеевич, многие ученые говорят о провинциальной и столичной науке. Приступая к созданию технопарка, не испытываете ли вы трудностей, связанных с тем ,что Сибирское отделение расположено все-таки в Сибири? Вам есть что продавать?

— Я тоже задавал себе такой вопрос. Поэтому первый разговор, который я провел после вступления в новую должность, был с сотрудниками Интерсиба, внешнеторговой организации СО АН СССР. Было важно почувствовать: а есть ли о чем говорить?.. Перечень контрактов, которые идут через Интерсиб на твердую валюту, рассеял мои сомнения. Даже при слабой постановке маркетинговой работы нам есть что продавать.

Беседу вела кор. ЭКО Л. ЩЕРБАКОВА

* *

ВСЕ ВИНЫ КООПЕРАЦИИ

Уважаемый товарищ Кузьмин! Согласен с каждым словом вашего письма (ЭКО 6.90). В том числе и с отличной фразой: «Кооперация не кормит страну, а только перераспределяет национальный доход». Я бы убрал из этого тезиса слово «только». Потому что кооперация не «только перераспределяет».

Кооперация способствовала (и способствует) беспрецедентному разгулу преступности. Призыв «не смотреть в чужой карман», рекомендации типа «обогащайтесь», прославление «индивидуальной трудовой деятельности» привели к появлению множества «добрых молодцев», готовых не пахать и не сеять, но урожай снимать. Только благодаря кооперации появилось новое для нас явление — рэкет. Десятки тысяч молодых парней бросили учебу, работу и занялись вымогательством. Легко нажитое и отбирать — «благородное» дело. Почти Робин Гуды. Только в отличие от последнего они награбленное не отдают бедным, а транжирят в ресторанах, развращая и вовлекая в прибыльное дело новые кадры, содействуя развитию проституции и другого грязного бизнеса. В свою очередь десятки тысяч молодых парней подключились к охране кооперативов.

Рэкетиров развелось так много, что кооперативов на всех не хватает. В результате они начали «потрошить» простых смертных. Способствует этой деятельности и то, что у нас, как утверждают, «нет законов, позволяющих привлекать за рэкет к ответственности». Меня до глубины души возмущают постоянные ссылки на отсутствие соответствующих законов. Ссылаются и МВД, и КГБ, и все те, кто обязан обеспечить государственную (а значит людей, населяющих государство) безопасность.

Кооперация выключила из активной трудовой деятельности на госпредприятиях сотни тысяч специалистов всех уровней. Перебравшись в кооперативы или СП, эти люди перестали участвовать в общественно полезном труде. В результате полки магазинов опустели окончательно. На кооперативные изделия у простых людей денег не хватает. Да и качество этих изделий безобразное, потому что нет государственного контроля ни за сырьем, ни за техпроцессом, ни за условиями производства.

Из-за кооперации резко упала заинтересованность в результатах своего труда у тех, кто пока остался на госпредприятиях. «Зачем мне вкалывать за 200 в месяц, если кооператор получает 200 в день».

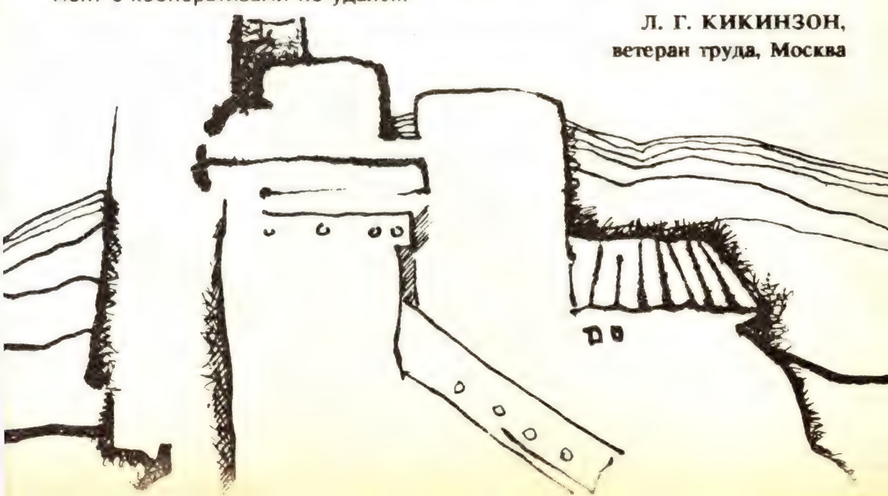
Кооперация способствует утечке за рубеж государственных ресурсов без всякой пользы для страны, для простых смертных. Набивают карманы только кооператоры и хитрые зарубежные деляги, умело использующие ситуацию — прежде всего нашу неопытность и жажду обогащения любым путем.

Кооперация способствует нарастанию катастрофической волны взяточничества везде, где оно существовало и прежде, но пряталось и стеснялось много брать. Призыв «не заглядывать в чужой карман» снял все препоны.

Кооперация активизировала процесс сращивания государственного, советского, правоохранительного аппарата с кооперацией, а кое-где и с преступностью.

Можно продолжать бесконечно. Кооперация сегодня — смертельная язва на государственном организме. Излечить ее можно только хирургическим путем. Но тех, кто давно обязан был взять скальпель в руку, эта проблема не беспокоит. Они живут в охраняемых домах и дачах, ездят в бронированных автомобилях с эскортом, приобретают продукты и промтовары не в кооперативных заведениях. Поэтому, дорогой товарищ Кузьмин, надеяться нам не на кого. Чувствуешь полнейшее бессилие. Неужели наверху не понимают, что кооперация привела страну к пропасти? Неужели не понимаете этого вы, работники печати? Почему вы не поднимаете голос протеста? Ведь давно стало ясно, что безумный эксперимент с кооперативами не удался.

Л. Г. КИКИНЗОН,
ветеран труда, Москва





КОНТРАБАНДИСТЫ БЕЗ КОНТРАБАНДЫ

Яков МАХЛИН,
редактор районной газеты «Ковдорчанин»,
Ковдор Мурманской области

Московское радио и центральное телевидение в программе «Время» рассказывали и показывали: контрабандисты из Ковдорского леспромхоза доставили на приграничный пункт Кундас штабель баланса (сырья для выработки бумаги). И хотели отправить транзитом через Финляндию шведской фирме. В разоблачительных репортажах это сырье назвали пиловочником, т. е. сырьем для выпуска пиломатериалов.

Бригада корреспондентов приезжала на черной «Волге», предоставленной начальником областного управления КГБ. На месте оказался и «рояль в кустах» — авторитетные свидетели, о чем позаботился майор КГБ М. М. Грищенко.

БРЕВНО В ГЛАЗ КОНКУРЕНТУ

Ковдорский леспромхоз по масштабам отрасли — карликовое предприятие. До недавнего времени его расчетная лесосека составляла около 200 тыс. кубометров древесины. В начале 1990 г. была сокращена наполовину. Все правильно, северная тайга не столь богата, чтобы можно было и впредь хозяйничать в ней без предела.

Директор Ковдорского леспромхоза В. А. Егоров первым среди своих коллег обнаружил, что фирмачи из сопредельных стран готовы платить за бросовое по нашим понятиям сырье, за сухостой. У нас он идёт лишь на дрова и является своеобразной нагрузкой при выработке делянок. За этот самый сухостой зарубежные фирмы готовы платить на порядок (один нолик) выше, чем за деловую древесину. Фирмачи готовы и дрова покупать, которые в области особым спросом не пользуются.

Надо ли говорить, что такая информация пробуждает деловую жилку в наших земляках. Кто только не кинулся стричь купоны с прибыльных сделок, гарантирующих быстрое приобретение моря товаров ширпотреба с легковыми «Вольво» посередине. Одних кооперативов, специализиру-

ющихся на добыче сухостоя, появилось в области более десятка. Не говоря уже о работниках лесоохраны — лесохозяйственного производственного обьединения. Навалились скопом и добились...

Предложение перевесило спрос, и фирмачи стали сбивать цену. Если и повышают, то с тем лишь условием, что взамен принудительно продают «Жигули», много лет использовавшиеся экономными финнами по назначению. Правда, заново покрашенные. Фирмач, несколько подняв цену на сухостой, тут же покрыл издержки из кармана советского компаньона. Простенько и со вкусом.

Про волчьи законы рынка, к которому мы так стремимся, все в свое время наслушались на лекциях по политэкономии. Теперь понимаем, что не придавали прежде значения краеугольным законам конкуренции — качеству и количеству товара, его цене.

Когда за одним прилавком оказалось сразу несколько продавцов, какие-то из них опростоволосились, погнавшись за подержанными «Жигулями». Другие же решили (это я о лесозащитном ведомстве) рассчитаться с конкурентом освященным десятилетиями способом: сообщили куда следует о том, что Ковдорский леспромхоз под видом сухостоя желает продать деловую древесину. Сигнал дан — сигнал услышан. Остальное, как говорится, дело техники.

Ковдорские представители лесохозяйственного производственного обьединения, выполняя директиву руководства в Мурманске, поведали перед всесоюзной телекамерой и микрофоном, что никакой это не баланс привезён на границу, а самый что ни на есть пиловочник.

СТЕНКА НА СТЕНКУ

Компетентное ведомство, которому подчинены пограничники, прихлопнуло до особого разбирательства окно на пограничном пункте торговли. И в далекий Ковдор зачастили одна за другой комиссии. Из главка, из министерств. Переворошили весь штабель сверху донизу, все восемьсот кубометров. Бревна как бревна, четыре метра в длину, тонких куда больше, чем толстых.

Ведомственная тонкость подхода к этому штабелю заключалась в том, что ГОСТы на баланс и пиловочник почти дословно дублируют друг друга. Разве лишь бревна до 18 см диаметром — сырье для досок, а тоньше не годятся для них. Но оставим эти нюансы специалистам. Тем более, они в большинстве своем подтвердили: Ковдорский леспромхоз не нарушил условия лицензии Минлесхоза на продажу за границу 2000 кубометров баланса.

На второй день после телерадиоразоблачений рабочие леспромхоза не поехали с утра на делянки, а пришли к зданию райисполкома. Нет, предупредили они сразу, не забастовка, потерянные часы отработаем (и отработали!). Люди пришли к представителям местной власти за справедливостью. Их оскорбило растиражированное на всю страну обвинение в промышленной контрабанде. И

еще они обиделись за директора, Вадима Алексеевича Егорова.

Как-никак приграничная торговля сухостоем и частью деловой древесины (деловой — около одного процента от годового плана лесозаготовок) обеспечила коллективу дополнительное поступление продуктов питания, одежды, бытовой техники, легковых автомашин и в ближайшем будущем — получение современной лесозаготовительной (на резиновом ходу) и лесообрабатывающей техники. Что позволило бы вывести из делянок губительные для молодых деревьев неповоротливые тракторы и увеличить выход готовой продукции при уменьшении рубок.

Рабочие плотной стеной встали за своего руководителя. И вряд ли из-за боязни потерять источник с заграничными тряпками да тушенкой. В райисполкоме на импровизированном собрании рабочие единогласно решили выгодно обменять — у коллектива тяжелое финансовое положение — десяток импортных легковушек, приобретенных за сухостой, на советские рубли. Наверное, и об этой сделке в иных инстанциях скажут, что спекуляция. Однако ни рубля не отпустят предприятию. Даже в долг и под проценты. Ходоки из коллектива за несколько месяцев пооббивали пороги в Мурманске, добились официального запроса от депутатов областного Совета, добрались до Москвы. Требование одно — извиниться перед коллективом за оскорбление. Еще в июле в адрес председателя Гостелерадио ушло аргументированное письмо. А в ответ — тишина.

ПРАВО ЕСТЬ, ПРАВ НЕТ

Через три месяца ответственные товарищи внесли ясность. Старший прокурор отдела областной прокуратуры по надзору за соблюдением законов в хозяйственной деятельности, в социальной и экономических сферах Л. Л. Шамшурин и начальник следственного подразделения управления КГБ СССР по Мурманской области Н. Я. Мухаев выступили в качестве соавторов письма. Областная газета «Полярная правда» поместила его под заголовком «Была ли контрабанда?».

На основании всей совокупности материалов Управлением КГБ было принято решение об отказе в возбуждении уголовного дела по факту покушения на контрабанду лесоматериалами. Соавторы заверили, что не было такого факта. Зря, так сказать, поверили в эту утку телерадиослушатели страны. Ошибочка вышла.

Это извинение, однако, авторы утопили в трехсотстрочечном послании, пытаясь доказать, что было все же отступление от инструкций-параграфов, но ГОСТы на пиломатериалы так составлены, что «пролазы-лазейки позволяют определенной категории руководителей отправлять за рубеж дефицитное для страны сырье».

Правда, фамилия директора Ковдорского леспромхоза В. А. Егорова рядом с этим прозрачным намеком не стоит, но тень на чело-

века брошена. И это буквально в следующем абзаце после вынужденного — под напором фактов и проверок — извинения. Этим товарищам, что одним мановением руки могут перекрыть тропки приграничной торговли, палец в рот не клади. Они если по головке погладят, на том месте шишка вскочит.

На приграничном пункте Кундас — тишина. Собран растасканный комиссиями на бревна и арестованный штабель баланса. Рядом, правда, вырос штабель сухостоя и дров. В пределах тысячи — полутора тысяч кубометров каждый. Это я для специалистов цифры сообщаю, они-то знают, что все это мизер, в любом леспромхозе страны гноили и продолжают гноить — такова технология заготовки и обработки древесины — куда больше. А здесь отходы обещают валюту.

За несколько месяцев до разоблачения леспромхоз продал пару вагонов обрезков, которые и на дрова не идут на внутреннем рынке. Они, фирмачи, молодцы, научились и такие отходы перерабатывать. Мы пока нет. Так не выбрасывать же!

Но шлагбаум приграничной торговли у Ковдора все еще не открыт. И не потому, что авторитетные авторы никак не могут отличить торговлю от контрабанды. И всё гнут в сторону обязательств по госзаказу. Но конкретики избегают. Не потому, что не знают, а потому, что догадываются — поставь они рядом цифру госзаказа, спущенного предприятию, а она в несколько десятков раз больше, и от обвинения в покушении на контрабанду останется пшик.

И если бросить на чашу весов зарплату членов многочисленных комиссий, что так и не оправдали надежд ведомства, обвинившего леспромхоз в контрабанде, если приплюсовать зарплату остальных теневых участников этой истории, включая провоз туда и обратно журналистов на «Волге», то проверка длиною в три месяца с хвостиком обошлась налогоплательщикам куда дороже возможного ущерба.

Я уже не говорю о том, что союзное правительство еще весной 1990 г. предоставило предприятиям Мурманской области право продажи части готовой продукции в капиталистические страны с целью закупки там продовольствия. Видимо, союзное правительство не согласовало свое решение с некоторыми ведомствами из Мурманской области, а те обиделись.

* * *

В начале ноября 1990 г. член Верховного Совета Российской Федерации, председатель подкомитета по внешнеэкономическим связям Л. Б. Гуревич во время коротких парламентских каникул посетил Ковдор, встретился со своими избирателями. Он побывал и на Кундасе, поскольку пострадавшие от конкурентов работники леспромхоза дошли и до него. Убедился в том, что там складировано, и что открыть этот пункт для регулярного товарообмена с сопредельной страной можно и нужно.

Он, бывший журналист, стал уже рисовать воображаемый зрительный ряд. Как везут из Финляндии вокруг всего Кольского полуострова (Кундас же закрыт!) на трейлерах лесозаготовительную технику для Ковдорского леспромхоза. Ту самую, что предприятие закупило в обмен на сухостой. И еще — за дополнительную плату — там же в Финляндии обучают обслуживающий персонал. Чтобы как прибудет техника — сразу на делянки.

Депутат Гуревич уже сценарий между делом набросал. Останавливает, значит, где-то на полдороге, в районе Мурманска репортер кавалькаду машин, берет интервью у ковдорчан. А они счастливы и горды от того, что сами заработали средства на новые машины.

Вот тут как раз, считает бывший корреспондент мурманского радио, а теперь депутат, и не мешало бы вернуться к той июньской информации о вымышленной контрабанде стратегическими бревнами. Ну и извиниться перед незаслуженно оскорбленными. Наивные люди эти депутаты, переквалифицирующиеся в политиков. И прежде в руках радиожурналиста был лишь магнитофон. Запись в эфир пускали совсем другие люди.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОТБОР ТЕХНИЧЕСКИХ ВАРИАНТОВ: ПРОШЛОЕ И НАСТОЯЩЕЕ

Б. Л. ЭРЛИХМАН,
доктор технических наук,
Москва

Каковы «правила игры» в области нового строительства, выборе параметров сооружений и новой технологии и работают ли принятые ранее экономические критерии технического прогресса? Не объясняется ли наше техническое отставание существующими методическими рекомендациями по отбору вариантов капиталовложений?

За истекшие 30 лет (а если иметь в виду и неписанные, но применявшиеся положения, то срок этот удвоится) методики, утверждавшиеся директивными органами как обязательные, рекомендовали технические решения, по которым так называемые приведенные затраты (сумма текущих затрат и капиталовложений, помноженных на норматив эффективности Ен,) не выше затрат по

альтернативным проектам. Разрешалось, естественно, корректировать элементы расчетов, но игнорировать их не могло ни одно предприятие, ни один проект.

Элементы приведенных затрат мало чем различались во всех последовательно сменявшихся методиках.

Уже в 20-е годы по молчаливому согласию принимался единый для всех отраслей и расчетов, рекомендованный еще Кельвиным и Шуховым, норматив эффективности в размере около 6%. В 60-х годах появилась Методика ГКНТ для энергетики с нормативом 12,5%, затем Типовая методика АН СССР с дифференцированием этого норматива по отраслям от 0,1 до 0,3 (и, соответственно, сроком окупаемости от 3 до 10 лет). При сравнении вариантов, осуществляемых в разные сроки, учитывался коэффициент разновременности по сложным (для малых сроков — простым) процентам, равный отраслевому нормативу эффективности.

В дальнейшем были опубликованы еще два издания Типовой методики и множество отраслевых инструкций, в которых нормативы Ен принимались для различных отраслей от 8 до 25%, а норматив разновременности — 8%. В издании Типовой методики, утвержденной и согласованной с Госпланом и Госстроем в 1988 г., норматив Ен принят на уровне средней рентабельности по народному хозяйству — 16%. Наконец, в Методических рекомендациях ГКНТ и АН СССР, выпущенных в том же году, предложен единый норматив эффективности и приведения разновременных затрат в размере 10%. Характерно, что последовательные издания методик провозглашали целесообразность снижения по пятилетиям норматива эффективности по мере увеличения ресурсов накопления, хотя на деле в этих изданиях увеличивались значения Ен.

Итак, история экономических экспериментов за последние полвека явила нам широкую гамму «цен» капитала по народному хозяйству в целом — от 6 до 16%, для отдельных отраслей — от 6 до 25, для оценки замораживания затрат во времени — от 6 до 12%. Каково же было влияние упомянутых показателей на техническое обновление производства, межотраслевое перераспределение накопляемой части прибавочного продукта и, в конечном счете, на судьбы экономики? Следует ли рассматривать рекомендации к обоснованию объектов капитального строительства, реконструкции и модернизации как фактор, провоцировавший на деле изменение органического состава фондов, их отраслевой структуры, замедление отдачи фондов и их обновления и др.?

Существует мнение, что сдвиги в расширенном воспроизводстве, структуре общественных фондов, относительной эффективности материально-технической базы страны и т. п. происходили в результате общей стратегии планирования капитальных ресурсов не без помощи волюнтаристских решений, но совершенно независимо от предписанных экономических стимулов расчета.

Мыслящие министры и высший эшелон «экономической власти» на основе экспертизы выравнивали на ходу перекосы и принимали технические решения, исходя из «здравого смысла». В такой постановке воздействие критериев эффективности капиталовложений на ход технического прогресса примерно то же, что и у мухи из известной басни Крылова, сидящей на роге у быка.

Конечно, отклонения от формальной процедуры принятия технических решений могли воздействовать на технический прогресс и направление капитального строительства, но лишь на макроуровне. В области же микроэкономических мероприятий (выбор плотности тока, размеров трубопроводов, применение железобетона, крупность машин и аппаратов, выбор источников местного энергоснабжения и др., а также подбор основных параметров, определяющих эффективность самих макростроек), процедура и нормативы типовой методики автоматически навязывали решения, влияющие на размещение производительных сил. Каждый инженер имеет дело с бездной расчетов, которые действуют спонтанно по заданному методикой трафарету и вовсе не регулируются экспертными решениями.

Как же влияет норма накопления на эффективность капиталовложений? При занижении значений Ен становятся выгодными даже прожектерские технические варианты, что приводит к «растаскиванию инвестиций» и дефицитности общего баланса капиталовложений в стране.

Напротив, при завышенном нормативе сами собой исключаются варианты, обеспечивающие экономию воды, энергии, материалов, зарплаты с помощью дополнительных капиталовложений. Независимо от волевых «соломоновых» решений об отказе от дорогих перебросок стока рек, строительства объектов нефтехимии или от использования дорогого топлива, сбереженные в одном варианте народные деньги переключаются в другие, отнюдь не более эффективные. Так проявляется зависимость технического прогресса от экономических рецептов, заложенных в методики. Напомним, что в послевоенные годы в условиях научно-технической революции возрастала зависимость темпов технического прогресса от методической основы и нормативов эффективности при оценке вариантов.

Распространено заблуждение о принципиальных различиях в методике и практике оценки экономической эффективности технических вариантов в советской и зарубежной экономике. На поверку приведенные затраты и применяемый на Западе метод соотношения доходов и расходов (Benefit—Cost Ratio) приводят к идентичным экономическим результатам. Все дело в том, какие нормативы эффективности и другие показатели закладываются в тех и других расчетах.

Ввиду неочевидности нашего вывода сравним затраты на получение одной и той же продукции путем строительства предприятия на суще-

ствующем (вариант 1) и новом техническом уровне (вариант II).

Допустим, что сметная стоимость в варианте 1 равна 50, текущие затраты — 10 (в том числе реновация при сроке службы 25 лет составит 2). Предположим, что срок строительства один год. Тогда при продаже продукции с прибылью 5% годовая выручка равна 0,05 x 50 + 10 = 12,5. Пусть в варианте II сметная стоимость равна 100, текущие затраты — 5 (в том числе реновация при сроке службы 50 лет составит 2). Срок строительства (с равномерными вложениями по годам) примем в четыре года.

Приведенные к текущему моменту капиталовложения по II варианту составят 25 x $1,05^3$ + 25 x $1,05^2$ + 25 x 1,05 + 25 = 107, а приведенные затраты 0,05 x 107 + 5 = 10,35. Соотношение приведенных затрат в базисном и проектируемом вариантах составит 12,5/10,35 = 1,21. Таким же будет и соотношение доходов и расходов по зарубежной методике. В обоих случаях переход к проектируемому варианту эффективен.

Рассмотрим теперь, что меняется в реальной схеме и нормативах расчета. При пользовании Типовой методикой с Ен = 0,12 и учетом разновременности из 8% приведенные затраты в исходном варианте 1 возрастут до 0,12 x 50 + 10 = 16, а по варианту II — до 18,5. Переход к варианту II не оправдан.

Обращаясь к расчетам по зарубежным канонам, необходимо прежде всего уточнить сметную стоимость. С учетом процентов за срок строительства она сохранится неизменной в 1 варианте, где строительство укладывается в один год, но возрастет во II варианте на 7,5%. Далее, должна быть поправлена реновация, норма которой (с дисконтированием) снизится до 2,1% в 1 и до 0,4% во II вариантах. В результате выручка составит по II варианту 11,55, а учитываемые расходы — 8,81. Соотношение доходов и расходов при подсчетах по зарубежным правилам составит 11,55/8,81 = 1,31, следовательно, переход к проектируемому варианту, в отличие от расчетов по приведенным затратам, несомненно, выгоден.

Мы не останавливаемся на других различиях расчетов, в частности, на непременном учете в зарубежной методике динамики текущих затрат по топливу, материалам, зарплате, влияния инфляции и др., что увеличивает эффективность капиталоемкого варианта. Таким образом, различная эффективность технических вариантов в реальной практике вызывается не различием применяемых методик, а другими нормативами, определяющими результаты расчета.

Вплоть до 30-х годов советские экономисты, как и их западные коллеги, довольствовались низким нормативом эффективности, близким к проценту на капитал по долгосрочным объектам, и рассматривали выгодные варианты в широком диапазоне изменения сроков освоения, затрат и прибыли. Затем у нас были установлены единые жесткие и высокие нормативы Ен. В условиях за-

данного распределения капиталовложений между отраслями они (при занижении цен на средства производства) не стимулировали техническое перевооружение тяжелой промышленности. С другой стороны, этим освящался выбор отсталых технических вариантов и в отраслях легкой и пищевой промышленности и машиностроения, где при низком органическом составе фондов снижение приведенных затрат достигалось даже при высоком значении Ен.

Если за рубежом дисконтирование капиталовложений сопровождается одновременным дисконтированием реновации в расчетах эффективности, то в нашей практике, при завышенном нормативе разновременности, реновация учитывается без дисконтирования. Это также отягощает затраты по технически прогрессивным вариантам. В то же время история нашего расширенного воспроизводства характеризовалась систематическим забвением моральной амортизации основных фондов. Напрашивается вывод, что наше техническое отставание и замедление темпов роста производительности труда и национального дохода наряду с другими факторами в немалой степени вызвано и действующими у нас более жесткими и высокими нормативами эффективности, недальновидной оценкой границ выгодности новой техники, чрезмерно короткими сроками сопоставления вариантов, недоучетом выгодности обновления фондов и др.

Заметим, что в современной капиталистической экономике единая норма прибыли по мере роста доли основного капитала все более заменяется минимальным процентом, а субсидирование ряда отраслей с высоким органическим составом капитала и развивающихся районов с большой долей социальной и экологической инфраструктуры перекладывается на плечи государства.

Проценты дисконтирования в зарубежных проектах различны в зависимости от налогообложения и форм собственности. Наше отставание в ряде прогрессивных областей техники в известной мере вызвано недоучетом этих новых условий накопления. Правильность и полнота оценки затрат, оценка фактора времени, назначение единых или отраслевых нормативов эффективности и сейчас остаются дискуссионными. К этому списку прибавились не менее спорные проблемы учета интересов республик и экономических районов при капитальном строительстве, а также адекватное влияние его на мероприятия по экологии и социальной защите.

Среди наиболее актуальных проблем следует выделить учет затрат труда и норматив эффективности. Касаясь первой проблемы, отметим, что уже авторы плана ГОЭЛРО отдавали себе отчет в том, что при переходе к технически прогрессивному варианту экономится не только оплаченный, но и неоплаченный труд по сравнению со старым способом производства.

Одним из первых советских экономистов, обративших внимание на необходимость полного учета затрат живого труда, был С. Г. Стру-

милин[1]. Предлагая сопоставлять текущие затраты вариантов по их стоимости, он ссылался на необходимость признания экономической наукой по существу, а не формально, известного тезиса Маркса о закономерности учета в социалистической экономике всех, а не только оплаченных затрат живого труда[2]. Но поскольку это предложение связывалось с одновременным плановым конструированием цен на основе стоимости, оно встретило серьезные теоретические и практические возражения и не могло быть реализовано.

Более полный учет затрат живого труда, будь он реализован, существенно подтолкнет капитальное строительство в направлении технического прогресса. В настоящее время при разработке закона о предприятии осознана необходимость учитывать при обосновании новой техники хотя бы часть стоимости прибавочного продукта, связанной с централизованными выплатами и льготами, а также затраты на подготовку рабочей силы.

Единый норматив эффективности при сравнении технических вариантов относительно малого масштаба обосновывался в 50-х годах В. В. Новожиловым[3] в условиях свободного межотраслевого перелива капиталов. При отклонении действующих цен от цен производства и отсутствии других предпосылок автор вынужден был признать сохранение отраслевых нормативов эффективности.

Фактически же суждения о выгодности новых объектов капитального строительства выносились на основе цен, отклоняющихся как от стоимости, так и от цены производства, при необоснованном завышении нормативов эффективности и ограничении расчетного горизонта сопоставления вариантов новой техники одной-двумя пятилетками. Внесение поправок для учета перспективных требований народного хозяйства и предотвращения технического обскурантизма было скорее делом случая, чем системой. Представляется, что переработка методической и нормативной основы для отбора технических вариантов является одной из первостепенных задач в приближении экономической теории к жизни и стимулировании технического и социального прогресса.

Научно-методические рекомендации не должны быть административно обязательными для капитального строительства в условиях различных форм собственности и районного хозрасчета. Вместе с тем значительная часть централизованных капиталовложений будет и впредь направляться в отрасли производства средств производства, связанные с повышенной капиталоемкостью, длительными сроками строительства и освоения экономи-

1 Струмилин С. Г. Фактор времени в проектировках капитальных вложений. М.: Главсевморпуть, 1945.

2 Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. 1. С. 286—290.

3 Новожилов В. В. Проблемы измерения затрат и результатов. М.: Экономика, 1967.

ческого эффекта. В этих условиях сохраняется у нас (и в зарубежной практике) необходимость оценки как сравнительной эффективности вариантов для народного хозяйства в целом, так и оценки рентабельности вариантов, финансируемых на средства местных районов.

* *



ЭКОНОМИКА И ШКОЛА

В ОДНОЙ ИЗ БЕСЕД АКАДЕМИК С. С. ШАТАЛИН, ЕЩЕ БУДУЧИ ЧЛЕНОМ ПРЕЗИДЕНТСКОГО СОВЕТА, ПРИЗНАЛСЯ: «ПРЕЖДЕ ВСЕГО МЕНЯ ВОЛНУЕТ КРАЙНЕ НИЗКИЙ УРОВЕНЬ НАШЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ ВООБЩЕ. С ТАКИМИ ЭКОНОМИСТАМИ МЫ КАШИ НЕ СВАРИМ. НЕОБХОДИМО БОРОТЬСЯ ЗА ТО, ЧТОБЫ ПОДНЯТЬ КАЧЕСТВО НАУКИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ВСЕХ УРОВНЯХ: ОТ ШКОЛЬНОЙ, СТУДЕНЧЕСКОЙ СКАМЬИ ДО НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ИНСТИТУТОВ». РАЗДЕЛЯЯ ЭТУ ТОЧКУ ЗРЕНИЯ, ЖУРНАЛ ЭКО ВМЕСТЕ С МИНИСТЕРСТВОМ НАРОДНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РСФСР СОБРАЛ СПЕЦИАЛИСТОВ ЗА «КРУГЛЫМ СТОЛОМ».

В обсуждении участвовали:

А. ГРАНБЕРГ — член редколлегии журнала ЭКО, академик АН СССР, народный депутат РСФСР;

М. ВИНОКУРОВА — старший научный сотрудник НИИ Систем и методов обучения АПН СССР;

А. КАЗАКОВ — доцент кафедры политэкономии МГПИ имени В. И. Ленина;

В. КУЧМЕНКО — главный специалист Главного управления содержания образования Министерства народного образования (МНО) РСФСР;

Н. ЛУНЕГОВ — начальник Управления трудового воспитания, обучения и профессиональной ориентации МНО РСФСР;

А. ЛЯЩЕНКО — заместитель министра народного образования РСФСР;

Д. МОСКВИН — доктор экономических наук, Москва;

Н. МОСКВИНА — директор школы №7 г. Мурома;

В. СИРОТИН — ведущий специалист МНО РСФСР;

В. СТОРОЖЕНКО — доктор экономических наук, КЕПС АН СССР;

Т. ТЮЛЯЕВА — ведущий специалист ГУСО МНО РСФСР.

А. Гранберг: — Нашу экономику нынешними кадрами не поднять. Пробелы в экономических знаниях тянутся с малолетства, со школы. Хотя у нас всегда декларировалась первостепенная роль экономики, огромные средства

выделялись на наглядную информацию, а газеты, радио были забиты экономической тематикой — народ экономически безграмотен.

Причина в том, что вся наша система воспитания и сама школа отчуждают детей от реальной экономики. Экономические знания преподносятся поверхностно, в рамках курсов истории, географии, обществоведения. Они не дают никакого представления ни о профессии экономиста, ни о тех реалиях, с которыми могут столкнуться молодые люди, окончив школу.

Сегодня, наконец, мы это осознали и сильно озабочены тем, что уровень экономических знаний в обществе крайне низок.

На мой взгляд, наиболее фундаментально экономика преподается в школах, гимназиях, коммерческих училищах в Швейцарии. Там есть и специальные факультеты для учителей в экономических вузах. Издаются учебники для школьников и учителей, выпускается специальный журнал. А главное — велик престиж преподавателя экономики в школе, поддерживаемый очень высокой даже по швейцарским меркам зарплатой. Студенты охотно выбирают школу, тем более что она не закрывает им дорогу для того, чтобы стать профессиональными экономистами в других областях. К сожалению, до всего этого нам пока еще далеко.

У нас за «круглым столом» присутствуют авторы удачных и известных книг для школьников — профессора Стороженко и Москвин. Можно вспомнить замечательные книги выдающегося педагога Александра Михайловича Бирмана. Но все это лишь эпизоды. Выход этих книг не дает систематического экономического образования в школе.

А. Гранберг:—Даже о том, что делается в этой области в Союзе, мы имеем лишь отрывочную информацию. Иногда появляются сообщения, что где-то открыт экспериментальный класс или введены факультативы по экономике. Если систематизировать эту информацию через журнал ЭКО, уже была бы значительная польза. Появилась бы возможность обсудить, как и что преподавать, в каких формах, какой должна быть учебная литература по экономике, воспитательная работа. Те учебники, пособия, которые выходили на протяжении последних 15 лет, вряд ли помогут справиться с этой задачей.

М. Винокурова: — Очень привлекательная система экономического образования создана в Финляндии. В младшей школе изучается экономика улицы — как ее убирают,

какие здесь магазины... Затем переходят к экономике города и далее — к экономике страны. Это один из множества подходов. И у каждого из них есть свои преимущества. Но чтобы выбрать, какой подход нам использовать, надо, конечно, этот опыт изучить.

В ЭКО 2. 89 была хорошая публикация И. Липсица. Материал, конечно, интересный по форме, но в нем нет необходимого педагогического подхода, а это сужает круг читателей. Я считаю, что первые знания об экономике закладывает история, потому что она лежит в основе всякой цивилизации и является главным показателем ее процессов. Но как она преподается? Сухо, скучно, чисто описательно. Как изменения в производительных силах меняют требования к человеку? Какие новые навыки ему приходится приобретать?

У нас экономические знания оторваны от жизни, академизированы. И в этом, как мне кажется, самая главная беда. Исправить положение могут только хорошие экономисты-популяризаторы, такие, например, как Александр Бирман. Созданный им первый учебник по основам экономических знаний был просто прекрасен: занимательный, но без слащавости, он развивал мышление.

Когда будет создана предметная база, можно переходить к систематическому изучению предметов, которые прямо выходят на экономику. Какими они должны быть?

Теперь вводится новый курс — «Человек и общество». В программу 9—10 классов заложен довольно большой раздел экономики. Один из вариантов новой программы предполагает рассматривать темы в следующем порядке: человек в производстве, обмене, распределении. Но достаточно ли этого? Вероятно, нет.

Конечно, было бы идеально, если бы читался отдельный курс экономических знаний о современном обществе. Думаю, что время чистой политэкономии уходит. Сейчас, когда создаются новые формы хозяйствования, возникают разные формы собственности, очевидно, специальные курсы должны знакомить учеников с ними.

В. Стороженко: — Конечно, пора всерьез вводить экономику во все образовательные структуры. Но где взять 50 тысяч учителей, владеющих предметом? Беда в том, что уровень их экономических знаний тоже очень низок. Понадобится не менее 8—10 лет, чтобы произошел качественный скачок. Но уже сейчас в большинстве школ можно,

по-видимому, ввести экономический факультатив, создать мастерские, бригады, прибыльные подсобные хозяйства, фермы, чтобы они были связаны с предприятиями не только как подшефные, но и как деловые партнеры. Здесь можно воспитать своих менеджеров, финансистов, снабженцев и т. д. Только в этом случае факультатив «заиграет». А пока экономика, увы, вызывает у учеников отвращение.

В. Кучменко: — Начинать экономическое образование и воспитание надо уже с дошкольного возраста. Для школ целесообразно было бы разработать пособия по экономическим проблемам на начальный период. Остро стоит проблема перед учащимися сельских школ. С введением аренды, подряда, хозрасчета, производственных бригад усиливается роль теоретических знаний.

Но кто займется разработкой программ и учебных пособий по экономическому образованию учащихся?

В. Стороженко: — Обсуждение проблем экономического образования школьников требует, как минимум, ответа на следующие вопросы.

1. Насколько нужны школьникам экономические знания и навыки? Студенты индустриально-педагогического факультета нашего института почти все высказались за необходимость экономического образования. Многие из опрошенных констатировали, что учащиеся с седьмого по девятый классы имеют либо «розовое» представление об экономической деятельности, либо ничего не понимают в происходящих процессах. В то же время, по мнению студентов, интерес у школьников к экономическим проблемам высок. Об этом свидетельствуют фрагменты использования экономических задач и игр на уроках математики, физики.

2. Нужны ли нашему обществу экономически грамотные и культурные люди? В последние годы предпринимались попытки к переходу на серьезное экономическое образование школьников. Однако на практике оно по-прежнему носит формальный характер. Заклинания, что экономика — основа жизни, до сих пор проходят мимо школы. А между тем в нашей стране насчитывается около 20 тысяч спортивных, музыкальных, художественных школ и только несколько экономических при университетах. Экономические дисциплины не изучают не только школьники, но и сами учителя. До тех пор пока общество стыдливо обходит экономическую сторону воспитания человека, оно будет

массово плодить иждивенцев, спекулянтов, преступников. Именно в школе берет начало теневая экономика, формируя психологию рвачества, безответственности и насилия.

3. Каким должно быть экономическое воспитание в школе? Предлагаемые варианты практически сводятся к количественной стороне — выделить часы на экономику, написать новые учебники, составить программы и т. д. Такая практика у нас давно существует. И опыт введения курсов «Основы производства», «Выбор профессии», «Этика и психология семейной жизни» показал, что организационные методы приводят к прямо противоположному результату — школьники отвергают по разным причинам дополнительные часы. То же может произойти и с экономическими дисциплинами, если не изменить подход к структуре их преподавания.

Систему экономического образования нужно строить в виде пирамиды, где на первом уровне — экономические навыки, умения и знания о человеке как экономическом субъекте (потребителе, производителе, хозяине, управляющем и пр.) и семье как экономической ячейке общества. Этому дети должны обучаться в дошкольных учреждениях, начальных классах школы, в семье с помощью игр и т. д. Второй уровень предполагает введение новой «зоны» экономической деятельности и знаний — школы, предприятия, региона.

Третий уровень включает изучение экономики страны, отдельных отраслей и крупных административно-территориальных образований. А вершина всей пирамиды — знания, раскрывающие глубинные причинно-следственные связи в экономике.

4. Как на практике реализовать концепцию экономического образования и кто это сможет сделать? Даже беглый анализ учебников математики обнаруживает в основном чисто абстрактные задачи. Между тем в аналогичных американских учебниках математические задачи составляются на конкретных практических примерах. Преимущество экономизации основных предметов состоит в том, что вместо затрат на подготовку новых учительских кадров понадобятся лишь расходы на гонорары авторам новых учебников.

Необходимо также ввести различные экономические дисциплины в школах, но не в традиционно скучных и наукообразных формах, а в таких играх, как «Менеджер», «Рынок», «Биржа», «Хозрасчет», «Семейный бюджет» и т. д.

Кроме того, наши школы должны стать вполне самостоятельными хозяйственными звеньями, с полноценной экономической деятельностью, с участием школьников в управлении бюджетом школы. Кстати, опрос школьников показал, что непосредственное участие в труде и экономической деятельности в школе считают обязательным — 36%; желательным — 43%; необязательным — только 21%.

А. Ляшенко: — Необходимо, наконец, создать ВНИИ по проблемам экономики в школе и принять долговременную программу по переходу к экономическому образованию и воспитанию. Естественно, программа должна включать и какие-то оперативные меры, которые уже сегодня могли бы помочь нам.

Сейчас на базе высшего педагогического образования мы ведем переподготовку учителей. По такому же принципу следует привлечь институты усовершенствования учителей: с одной стороны, внедрить во все курсы вопросы экономики, а с другой — усилить курс для определенных категорий учителей (историков, географов, биологов, обществоведов и т. д.).

В. Сиротин: — Сейчас в школах вопросы экономики, экологии «растасканы» по разным предметам и обобщить их довольно сложно. Например, в курсе обществоведения редко используются экономические знания, полученные по географии с шестого по десятый класс, зато разбираются такие сложные экономические понятия, как «кооперирование», «специализация», «разделение труда», которые в дальнейшем могут способствовать формированию основ экономического мышления и культуры.

В старших классах предусматривается изучение курса рационального природопользования и охраны природы. Программа включает рассмотрение теоретических вопросов экономики, экологии с выходом на практическое участие детей в изучении экономики местных предприятий, совхозов, колхозов и т. д.

НИИ школ МНО РСФСР сейчас работает над созданием словаря «Эколого-экономические понятия и термины» для учителей. Намечается подготовить аналогичный словарь и для учащихся. Видимо, здесь тоже мог бы помочь журнал ЭКО. Например, регулярно давать обновленные статистические данные.

Т. Тюляева: — К сожалению, у нас нет пока концепции базового исторического образования: каково в нем место

экономических, экологических, нравственных и других аспектов?

Главное управление содержания образования Министерства народного образования РСФСР сейчас разрабатывает программы, занимается подбором авторских коллективов, созданием новых учебных пособий и факультативных курсов: «История народов РСФСР» для 8—9 и 10—11 классов, «География народов РСФСР», «Религия и ее памятники» для средних классов, «Из истории религии» для старших классов.

Разумеется, вопросы экономического развития России найдут отражение в новых учебных пособиях.

Есть предложения о создании факультативных курсов различных направлений, совершенствовании работы педагогических вузов.

Н. Лунегов: — Школа отчуждена от решения насущных вопросов, начиная с материальной базы и подготовки кадров. Особенно это просматривается в условиях новых экономических форм. Взять, например, новосибирский учебно-производственный комбинат «Синтез», объем продукции которого в 1989 году составил 927 тыс. руб.; Бачеюртовский УПК — около 1 млн. руб. при прибыли 200 тыс. руб., а совхоз рядом несет убытки на 100 тыс. руб. Вот вам реальные возможности школьников в решении экономических задач.

Составляя практическую задачу по общеобразовательным предметам, мы увидели расслоение их программ и трудового обучения. Табуретка на уроках труда или выращенная сельхозпродукция и материалы курса биологии или химии должны быть взаимосвязаны.

Хорошо бы подготовить программу по экономическому образованию школьников, взяв за основу трудовое обучение и состыковав его с преподаванием общеобразовательных предметов. Сегодня у нас даже в старших классах нет программы по общетрудовой подготовке, но есть по различным профилям и профессиям, в основном на базе УПК или учебных цехов предприятий. Нет программы бытовой подготовки, решения проблем семейной жизни, экономики быта. Надеемся скоро восполнить этот пробел.

Сегодня бурно развиваются различные учебно-производственные объединения, которые перерастают в школьные производства. Например, Приволжский УПК Казани имеет свой расчетный счет в банке, приобретает материалы, дополнительно выпуская продукцию по заказам пред-

приятий. Есть даже свой магазин. Создается как бы учебно-воспитательный комплекс, где главное место отводится самоуправлению, самофинансированию и распределению дохода.

Раннее вовлечение школьников в производство или кооперативы возможно с 16 лет. На самом деле ребята участвуют в деятельности кооперативов или других объединений уже со второго класса. Например, в Воронежской области второклассники, собирая семена и упаковывая их в коробки, заработали за лето по 15—20 руб. Старшеклассники получили по 700 руб., а ученические производственные бригады — до 1000 руб. за сезон.

Только на июнь 1989 г. в республике насчитывалось примерно 800 ученических кооперативов. Это реальная сила, участвующая в производстве. Но ученические кооперативы натыкались на различные экономические рычаги, вплоть до вполне взрослых налогов.

А. Казаков: — Мне кажется, незаслуженно осталась без внимания идея создания экономических спецшкол и детских школ менеджеров, бизнесменов, банкиров и т. п. Это что, не нужно обществу или же система народного образования не в состоянии решить такую задачу?

А. Ляшенко: — Мы сегодня готовы открыть любую школу, но, к сожалению, нет специалистов. Я думаю, что в порядке эксперимента можно попробовать. Что касается министерства, мы готовы поддержать эту идею.

А. Казаков: — Недопустим монополизм в создании комиксов, учебных фильмов, пособий, книг, учебников, экономических игр. Надо заложить в концепцию экономического воспитания и образования многовариантность всех элементов системы и свободу выбора их учениками, учителями, родителями. У многих специалистов своя концепция решения этой проблемы. Если объявить конкурс, заинтересовать материально, то появятся различные варианты как самой концепции, так и ее отдельных блоков. Сейчас все эти программы готовят, по-моему, некомпетентные люди. Я проанализировал программы трудового и профессионального обучения старшеклассников. Их основная идея — технология рабочих операций: взять то-то, сделать так-то... Зачем это надо? Такие «премудрости» не нужны школьникам. И совершенно непонятно, как можно с такой программой воспитать рачительных хозяев и производительных работников. Герцен писал, что нет более дерзко-

го оскорбления труду, чем приказ делать явную нелепость. При таком подходе, на мой взгляд, искажается цель обучения и воспитания. Если мы признаем, что труд — целесообразная деятельность человека по созданию жизненных благ, то и надо учить выбирать рациональные средства и пути решения стоящих перед ним задач.

В. Стороженко: — Несколько лет тому назад ввели тридцатичасовой курс экономического всеобуча. До этого экономические вопросы рассматривались в курсе производственного обучения. И хотя имелась определенная программа, учебники по сельскому хозяйству, строительству, школьники с неохотой шли на эти уроки, поскольку в основном преподавали учителя из ПТУ, которые сами не знали экономики.

Мы провели в ПТУ совещание «Хозрасчет в профсистеме». И когда зашел разговор о переходе училища на хозрасчет, оказалось, что мало кто толком представляет, что это такое...

Думается, что, например, забастовки могут быть вызваны и тем, что наши рабочие и многие их руководители представления не имеют ни о первой, ни о второй модели хозрасчета. Когда рабочие требуют, чтобы им повысили зарплату, они чаще всего не знают, что при второй модели все зависит от них самих.

Н. Москвина: — Мы создаем хозрасчетное объединение на базе нашего школьного цеха по сборке плат и пытаемся внедрять экономические отношения в школе. Но педагоги не специалисты. Прежде чем переходить на хозрасчетные отношения, нам самим следует серьезно заняться экономическим образованием. И мы стараемся поддерживать контакты с заводскими экономистами, плановым отделом. Практически все делается наощупь. Мы пытались даже посылать своих ребят за опытом в Волгоград, где был создан школьный завод. Но пока наши дети собрались, там уже все развалилось...

Главная проблема состоит в том, чтобы завод выплачивал деньги детям на руки, а не на спецсчет школы. Пока у детей нет материальной заинтересованности, ни о каких хозрасчетных отношениях не может быть и речи.

Н. Лунегов: — При обсуждении законов о госпредприятии и кооперации мы внесли ряд предложений. Одно из них касалось трудоустройства несовершеннолетних на предприятиях — те, как правило, отказываются прини-

мать детей. Предлагаю разработать систему льгот и штрафных санкций для таких предприятий.

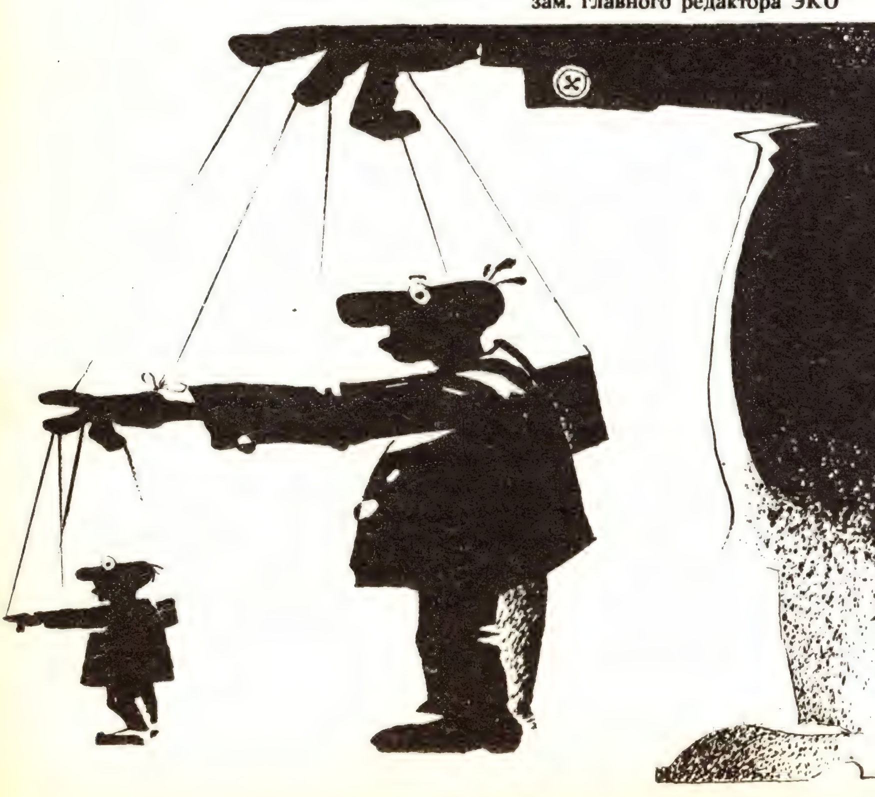
А. Казаков:— Надо разработать положение о хозрасчетной школе, чтобы предприятию было экономически выгодно с ней сотрудничать.

Н. Лунегов: — Думаю, хозрасчетной школы как таковой мы создать не сможем. Другое дело, что следует использовать элементы хозрасчета, создавая объединения, кооперативы. И здесь, как мне кажется, надо дать директору возможность заинтересовать учащихся в получении прибыли от производительного труда. А полученную прибыль направлять в основном на развитие школы.

А. Гранберг: — Чтобы создать в школе хозрасчетный производственный сектор, не нужно издавать никаких законов.

Инерция школы колоссальная. Надо создавать учебные программы, учебники, воспитать учителей. Каким должен быть следующий шаг? Мне кажется, что с этим вопросом мы можем обратиться к нашим читателям.

Материал подготовил А. СИМОНЯН,
кандидат экономических наук,
зам. главного редактора ЭКО



ЧТО ПРОИЗВОДИТ ВУЗ?

В. П. ЖИЛЕНКО,
кандидат экономических наук,
А. Н. ТУБАЛЬЦЕВ,
Николаевский кораблестроительный институт

Для определения стратегии развития хозрасчетных отношений в вузе необходимо ответить на следующие вопросы:

1. Что следует считать товарной продукцией вуза, отдельной кафедры, отдела, службы?

2. Как хотя бы приблизительно измерить параметры этой товарной продукции?

3. Каков критерий эквивалентного обмена товарами «госбюджет — вуз», «заказчик — вуз», «кафедра — кафедра» , «кафедра — отдел»?

С общепринятой точки зрения продукт деятельности вуза — знания. Это бесспорно. Но могут ли существовать знания сами по себе, отдельно от их носителя? Очевидно, нет. Следовательно, вуз дает не просто знания, но такие и для той сферы, в которой молодой специалист может их эквивалентно или хотя бы на уровне прожиточного минимума обменять на первейшие жизненные потребности.

Сложившаяся практика оценивает знания специалиста на уровне пенсионного пособия. Само понятие трудообеспечения постепенно вытеснилось понятием «трудоустройство», под которым понимается «оформление на должность» молодого специалиста и назначение ему оклада в среднем 135 руб. в месяц при прожиточном минимуме, например, в Николаевской области около 530 руб. в месяц (расчет прожиточного минимума выполнен авторами по собственной методике). Поэтому в качестве первого шага необходимо признать, что товарной продукцией вуза является специалист — человек, вооруженный современными знаниями, способный обменять последние эквивалентно или на уровне прожиточного минимума того региона, где ему предстоит трудиться.

Из этого следует, что в договоре с заказчиком на подготовку специалиста необходимо заранее оговаривать требования не только к уровню знаний, но и к будущей сфере деятельности специалиста, а также право вуза отзывать последнего и перераспределять его. В этом видится первооснова социальной защищенности труда молодежи и мотивации получения знаний. Вузу пора, на-

пример, отказаться от традиционной специализации или, на худой конец, в рамках действующей существенно подогнать учебные программы и курсы под требования заказчика. Последний может потребовать подготовки специалиста по неперспективным направлениям науки и техники. В этом случае вузу будет экономически выгодно подготовить специалиста, а затем повышать его квалификацию в системе ФПК, путем стажировки, аспирантуры.

Таким образом вуз экономически включается в товарно-денежные отношения и становится самофинансируемой кадровой фирмой: он согласовывает учебные программы и планы с заказчиком, а тот обязуется трудообеспечить молодого специалиста. Если учесть, что на одно и то же поле труда могут претендовать множество выпускников, то конкуренция между ними превращается в конкуренцию знаний, даваемых вузом.

Итак, ответ на первый вопрос: товарная продукция вуза — это специалист, обеспеченный трудом и реализующий полученные знания на основе принципа эквивалентного обмена. Отсюда внутривузовский хозрасчет становится элементом регионального.

Логика внутривузовского хозрасчета видится следующей. Кафедра несет полную экономическую ответственность за выпуск специалистов заказанного профиля. Она же формирует контингент абитуриентов и трудообеспечивает выпускников. Естественно, кафедра владеет, распоряжается, пользуется выручкой от



подготовки специалистов. Она привлекает на хоздоговорных началах специализированные отделы института. Выпускающая кафедра держит под контролем формирование и содержательную стыковку учебного плана по всем смежным кафедрам. Специалист, не обеспеченный трудом на уровне регионального прожиточного минимума, отзывается кафедрой без компенсации издержек заказчика и перераспределяется. Специалист, не соответствующий по уровню подготовки требованиям заказчика (критерий — реальный дипломный проект, конкретная инженерная разработка), возвращается в вуз на дополнительное обучение в пределах ранее согласованной стоимости обучения. Продолжительность обучения в этом случае увеличивается, но экономические интересы кафедры не нарушаются, так как последняя имеет право и ресурсы для более интенсивной подготовки студентов за три или четыре года. Уже в самом договоре фикси-



руется продолжительность подготовки специалиста.

Хозрасчетная кафедра, ведущая кадровый заказ, распределяет по кафедрам-смежникам не учебные часы, а календарные сроки обучения по конкретным дисциплинам и тесты. Одновременно на конкурсной основе между кафедрами-соисполнителями заказа распределяется лимит издержек по каждому курсу. Кафедрам и отделам предоставляется право выполнять учебные поручения в сроки, устанавливаемые на договорной основе.

Организационная форма владения ресурсами — чековая книжка. Лимитированная чековая книжка — именная — оформляется на конкретного руководителя кафедры или на временный творческий коллектив одновременно с заключением договора с заказчиком на подготовку специалистов. Владелец чековой книжки, исходя из общей стоимости кадрового заказа, учебного плана (модели специалиста), распределяет издержки, ориентировочно календарные сроки и тесты. Таким путем чек превращается в чек-задание. Основанием для оплаты труда преподавателя или другого работника является подписанный руководителем (владельцем чековой книжки) чек-задание. Выданный конкретному работнику чек-задание становится экономической основой для включения этого работника во временный творческий

коллектив, на него распространяются все требования Положения о временных творческих коллективах.

Не исключено, что часть студентов не смогут в заданные сроки освоить обьемы знаний, дающие право на распределение, и им будет предложена сфера деятельности, требующая меньшей квалификации, например труд высококвалифицированного рабочего. Так или иначе, непременным условием является трудообеспечение выпускника. Мы считаем целесообразным введение званий «инженер» и «дипломированный инженер». Последнее присваивается выпускнику после подготовки и защиты на производстве конкретной инженерной разработки. Таким образом можно предотвратить обесценивание дипломов.

Ответ на третий вопрос — о критерии обмена — наиболее трудный, так как отражает целый комплекс проблем расширенного воспроизводства рабочей силы. Отраслевые и территориальные интересы в трудонапряженном регионе, например в Николаевской области, плохо стыкуются. Массовый переход предприятий на полный хозрасчет сулит не менее массовое «выталкивание» рабочей силы на рынок труда. Эта рабочая сила узко специализирована, ориентирована на выполнение определенных функциональных обязанностей в отрасли. Но отрасль в них уже не нуждается, а альтернативных рабочих мест в регионе нет. Сложилась ситуация острая и противоречивая: в трудонапряженном регионе наметилась тенденция к перенаселению.

Естественно, это осложняет судьбу молодых специалистов. Особую ценность в сложившихся экономических условиях приобретают те из них, кто способен реализовать весь цикл создания продуктов и услуг. Это значит, что просто технолог, просто экономист, просто корпусник даже самой высокой квалификации заведомо попадает в разряд трудонеобеспеченных. Возьмем Николаевский кораблестроительный институт — уникальное специализированное предприятие, готовящее кадры для судостроительной отрасли. Но именно отраслевая специализация промышленности региона привела здесь к дисбалансу в распределении труда. Если с переходом на хозрасчет и самофинансирование вуз по-прежнему будет ориентироваться на отраслевого заказчика, то деформированность в развитии региона увеличится.

Выход один: усилить ориентацию вуза на потребности региона. Это политехнизация, подготовка техников и высококвалифицированных рабочих и в стенах вуза, и на хоздоговорных началах со специализированными учебными заведениями.

УНИВЕРСИТЕТСКАЯ МОДЕЛЬ ОБУЧЕНИЯ ЭКОНОМИСТОВ

А.Р. МАРКОВ,
зам. декана экономического факультета МГУ,
Москва

Уже давно ощущается необходимость изменить систему университетского экономического образования, прежде всего усилить фундаментальную теоретическую подготовку выпускников, не сводить ее только к глубокому изучению политической экономии. «Шараханье» в законотворчестве, непоследовательность в экономической политике при переходе к экономике «здравого смысла» вызваны, на наш взгляд, нехваткой людей, разбирающихся в проблемах рынка. Ведь настоящий менеджер должен не только знать, что такое маркетинг, бухгалтерский учет и стратегическое планирование, но и представлять хотя бы в общих чертах экономическую систему, в которой функционирует его фирма. А такое представление может дать фундаментальная экономическая теория, которой сегодня нет в учебных планах наших университетов и институтов. В связи с этим на экономическом факультете МГУ были выработаны новые подходы к обучению экономистов, а факультет стал центром подготовки кадров в области фундаментальной экономической теории. Предполагается, что выпускник с университетским дипломом будет заниматься аналитической научно-исследовательской и педагогической деятельностью. Таких специалистов ждут государственные экономические органы, исследовательские и экономические службы крупных хозяйственных объединений, вузы, общественные организации.

Особенность новой модели обучения — расширенное изучение фундаментальной экономической теории, в том числе таких проблем, как основы предпринимательской деятельности механизм рынка и др.

Другой важный элемент модели — новый по своим принципам учебный план. Во-первых, он рассчитан на двухцикловое обучение (по типу бакалавр-магистр в США). Такой подход обеспечивает общеобразовательную и фундаментальную подготовку на первом этапе, качественный отбор студентов для второго, магистерского, этапа и более глубокую специализацию на нем. Кроме

того, появляется возможность междисциплинарной подготовки, например инженерной, на первом этапе и управленческой — на втором.

Во-вторых, в учебном плане повторяются курсы одного и того же наименования, но нарастающего уровня сложности, которые читаются в основном в течение семестра.

Еще одним нововведением становится непрерывный контроль знаний студента. Если раньше оценка выставлялась в конце семестра за устный экзамен, то теперь она должна «зарабатываться» студентом в течение всего семестра и складываться из результатов письменных тестов, оценок реферата, письменного анализа конкретной ситуации, устного собеседования.

Диплом о завершении четырехлетней программы станет дипломом о высшем образовании. Впервые в университете вводится последипломная двухгодичная магистерская подготовка. Перечень разрабатываемых для нее программ весьма обширен: это общая экономическая теория со специализацией по математической экономике, управление предприятием, государственное хозяйствование, мировая экономика, социальная политика и демография. На последипломное обучение могут зачисляться выпускники вузов различного профиля, успешно сдавшие вступительные экзамены. Обязательно также наличие некоторых элементов в преддипломном образовании. Это могут быть курсы по математике, иностранному языку, общеэкономической теории и др. Подготовка по двухлетним программам идет на базе компенсации затрат на обучение, исключение должны составлять отлично успевающие студенты.

Предусматриваются изменения и в материальном обеспечении студентов. Предполагается ранжировать их по итогам каждого семестра и учебного года. До 25% студентов, набравших наивысшие баллы, обеспечиваются стипендией в размере до 150-200 рублей в месяц. Одновременно все студенты имеют право получить беспроцентный ежемесячный кредит в размере до 100 рублей в месяц. Кредит выдается вновь созданной кредитной Ассоциацией и возвращается в течение 10 лет начиная со второго года после завершения обучения. Долг может быть погашен организацией, в которой будет работать выпускник.

Сложнее обстоит дело с мотивацией преподавателей. Сегодня у профессорско-преподавательского состава нет серьезных стимулов к более эффективному труду по основному месту работы (кроме традиционных административных и моральных). В условиях быстро растущей дифференциации заработков преподаватели получают фиксированную зарплату, не зависящую от качества работы. В результате многие используют время, которое должно затрачиваться на занятия со студентами, для работы в сторонних организациях, кооперативах, по договорам. Это снижает качество преподавания и не способствуют прогрессу университета как учебного центра. Предотвратить утечку талантливых преподавателей может

только комплекс мер. Во-первых, необходим переход к контрактной системе преподавательского труда. Без этого никакие дополнительные вливания средств дела не изменят. Во-вторых, нужна программа переквалификации значительной части преподавателей экономической теории, да и всех дисциплин экономического цикла в целом.

УМЫ НА ЭКСПОРТ

В. А. МАНСУРОВ,
доктор философских наук,
Л. А. СЕМЕНОВА,
кандидат философских наук,
Институт социологии АН СССР,
Москва

По оценке советских и западных экспертов, в течение последующих 10 лет в другие страны на постоянное жительство может выехать до 7 млн советских граждан. В 1987 г. из СССР выехали 39 тыс. человек, в 1988 г. — 108 тыс., в 1989 г. — 229 тыс., за 7 месяцев 1990 г. — 234 тыс. Из них 132,4 тыс. человек по «израильской визе», что втрое больше, чем за 1989 г. В Грецию выехали 16,8 тыс., в ФРГ — 73,4 тыс., в США — 5,3 тыс.

Из 376 тыс. советских граждан, выехавших из СССР за последние три года, 19% специалистов, 25% квалифицированных рабочих. В связи с предстоящим принятием Закона о въезде и выезде из СССР наиболее массовой может стать экономическая эмиграция (помимо этнической и по политическим мотивам). Она открывает возможность целенаправленного приема зарубежными странами высококвалифицированных специалистов из СССР для постоянного или временного трудоустройства (до 3—5 лет). По предварительным оценкам, по экономическим мотивам на Запад смогут ежегодно выезжать по 28 тыс. специалистов (3 тыс. на постоянное жительство и 25 тыс. — на временную работу). 250 тыс. советских ученых и специалистов уже подписали контракты с западными фирмами.

В 1989 г. из СССР выехали свыше 70 тыс. научных работников, больше всего — в США. Американская фирма «Кэриес инкорпорейтед», специализирующаяся на вербовке кадров, ежегодно рассматривает до 25 тыс. заявлений. За последние 20 лет 50% потребностей в математиках США удовлетворили за счет ученых-эмигрантов из СССР, 20% выехавших на постоянное жительство за рубеж сотрудников академических институтов осели в США. За 1975—1988 гг. удельный вес американских ученых возрос в мире с 23 до 34%, а советских — снизился с 24 до 19%.

«Перекачка умов» приносит большие выгоды США. Только за 1949—1977 гг. они сэкономили на подготовке высококвалифицированных специалистов 13,7 млрд дол. Кроме того, фирмы получили возможность налаживать контакты с научной общественностью нашей страны.

Большинство эмигрантов — «крепкие» специалисты, считающие себя конкурентоспособными на мировом рынке. Это преимущественно ученые авангардных направлений — химики, программисты, электронщики, механики, специалисты по молекулярной биологии и физике твердого тела, прикладной математике, представители новейших направлений медицинской науки. Чем больше такой выезд, тем менее конкурентоспособной становится страна.

Обычно называют четыре группы причин отъезда ученых из СССР.

* Различие в социально-экономических условиях развития, уровне и качестве жизни, и прежде всего в оплате труда. Может сложиться парадоксальная ситуация: чем больше специалистов будет уезжать из страны, тем ниже будет в ней уровень жизни, а чем он будет ниже, тем больше будут уезжать.

* Плохие профессиональные условия, когда работа зачастую сводится к войне с разгильдяйством, к доставанию аппаратуры, препаратов, литературы. Так, ежегодно АН СССР приобретала зарубежную научную литературу на валюту. Решение о ее выделении на 1991 г. государство до сих пор не приняло. В прошлом году было закуплено около 30 тыс. книг и 25 тыс. журналов, что составляло лишь треть мирового научного потока. Если вопрос не будет решен, в 1991 г. в научные библиотеки не поступит ни один научный журнал (Поиск 45.90.).

* Прописка ограничивает возможности ученого работать в крупных научных центрах, следствием чего является провинциализация науки. Другая ее причина — изоляция ученых от мировой науки. Характерны также зависимость продвижения по службе от участия в «общественной работе», недостаточная оснащенность лабораторий, минимальные возможности для быстрейшего внедрения результатов исследований.

* Недемократический стиль руководства наукой. Академии наук не желают «перестраиваться», что углубляет ощущение безнадежности, подогревает желание ученых покинуть страну.

* Политическая нестабильность в стране, страх насилия.

Совсем недавно среднемесячный заработок ученых в АН СССР был около 6 тыс. руб. в год, в США — 35 тыс. дол. Профессора получают ежегодно до 150 тыс. дол., исследователи — 40 тыс., стажеры — 20 тыс. (Экономика и жизнь 33.90). Нам нужно увеличить расходы на науку в 2—3 раза. Ныне в СССР на эти цели ежегодно расходуется 44 млрд. руб., в США — 128 млрд дол. Необходимо построить при НИИ комфортабельные гостиницы, где могли бы на долгое время размещаться иностранные ученые. Следовало бы выделить средства на модернизацию наших известных мировому на-

учному сообществу институтов, что будет способствовать привлечению зарубежных специалистов, а также «удерживанию» наших. Нужна валюта для того, чтобы можно было посылать советских специалистов за рубеж на длительное время для работы по нашим программам.

Необходимо создать такие условия для работы советских ученых за рубежом, которые не вынуждали бы их покидать СССР навсегда. По действующему порядку научные сотрудники не имеют возможности выехать для работы за рубеж на 2—3 месяца, ибо на текущий год все квоты безвалютного обмена давно распределены. Планирование же командировок на год-полтора вперед малоприемлемо для зарубежных партнеров: наука, эксперимент не могут долго ждать. Поэтому предполагается передать право пользования квотами руководителям научных программ.

Хорошо бы изменить систему взаимоотношений и взаимоответственности в науке, перейти к индивидуальным контрактам. Заключивший его на определенный срок и оговоривший все условия специалист будет защищен от администрирования. Отвечая материально, он не бросит работу по любому приглашению. Система контрактов будет поощрять работу советских ученых по зарубежным заказам, ибо последние могут получить только те, кто имеет высокий научный потенциал. И в этом случае государство, научное учреждение в накладе не останутся. Уместно также предоставлять профессорам раз в семь лет творческий отпуск, поездку за государственный счет в любую страну, в тот или иной научный центр.

Вряд ли будут эффективными меры, поворачивающие людские потоки вспять. Плодотворнее использовать эмиграцию на благо страны, превратив одностороннее движение научных кадров из страны в «маятник», расширить научный обмен с развитыми государствами и в конечном счете компенсировать ущерб от «утечки умов». Для этого следует ввести двойное гражданство, расширить все виды стажировок и обучения за границей (в 1988 г. в США стажировались и обучались 15-20 тыс. китайцев и около 100 советских граждан), поощрять совместные предприятия, исследовать процесс адаптации за рубежом выехавших из СССР граждан, изыскивать возможности не только расширения их связей с бывшей Родиной, но и реэмиграции. В Финляндии с населением 5 млн человек существует институт, изучающий адаптацию финнов за рубежом. Реэмигранты, возвращаясь, везут с собой современное оборудование, последние новинки литературы, товары производственного назначения для открытия «своего дела».

Многие страны специализируются на экспорте наемного труда, иногда это чуть ли не единственный источник валютных поступлений.

Экспортом рабочей силы занимаются не только развивающиеся страны, но и Италия и Греция. Дело здесь в более высокой оплате труда, а не в уровне промышленного или технического развития. По сведени-

ям А.Каменского, валютная эффективность экспорта рабочей силы примерно в 5 раз выше, чем экспорта товаров (Литературная газета 7.02.90). Пока мы откладываем экономические реформы из-за того, что они ударят по неспособным заработать деньги, мы с катастрофической скоростью теряем тех, кто может это сделать. Реальна перспектива, что в науке останутся те, кто работать не может.

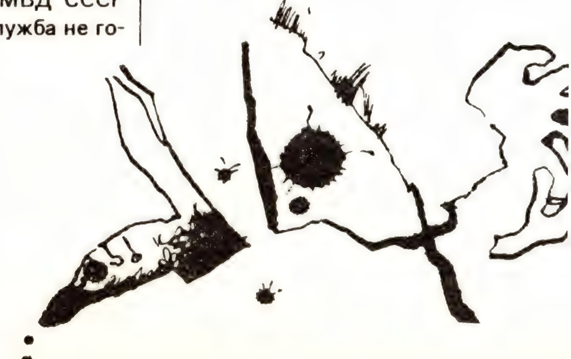
Сложность и многоаспектность «утечки умов» требует комплексных научных исследований экономистов, демографов, социологов, юристов, психологов с целью разработки возможных сценариев эмиграции в зависимости от ситуации в стране.

Рост эмиграции из СССР толкает страны на введение ограничений. Например, число выехавших в США советских граждан уменьшилось за последний год в 1,6 раза. Австралия для получения визы требует от эмигрантов знания английского языка. Финляндия не собирается отменять систему приглашений. Остается открытым вопрос о снабжении отъезжающих валютой, ибо многие страны не желают обременять себя слабообеспеченными.

Сложности поджидают будущих эмигрантов и в СССР. По свидетельству начальника УВИР МВД СССР Р. Кузнецова, ни одна служба не готова к реализации Закона о въезде и выезде из СССР. Так, Гознак в состоянии печатать лишь 2 млн заграничных паспортов в год (за семь месяцев 1990 г. за границу выезжали 2,5 млн человек). Если раньше положение спасали вкладыши, то теперь эта практика отменена. Сложная ситуация с билетами, - очереди растягиваются иногда на год; с трудом справляются с потоком выезжающих контрольно-пропускные пункты на границе.

Для финансового обеспечения Закона о въезде и выезде потребуется не менее 10 млрд руб., большей частью в валюте — на «паспортную» полиграфию, обмен денег, компьютеризацию отделов виз и регистраций, расширение пунктов перехода границы. Это прямые потери, однако трудно сосчитать убытки от безвозвратного выезда высококвалифицированных рабочих и специалистов. Очевидно, нужен организационный центр по делам эмиграции, иммиграции, беженцев. Взваливать все проблемы на УВИР несерьезно. Пора осознать, что эмиграция — глобальная стратегическая проблема, в решении которой видится перекрытый пока для нас путь к мировому научно-техническому прогрессу.





УЧЕНЫЕ СТЕПЕНИ БЕЗ ДИССЕРТАЦИЙ

Я. М. ТОРЧИНСКИЙ,
кандидат технических наук,
Киев

Крутится-вертится шар голубой: от Калининграда до Владивостока переводится впустую дефицитная бумага, идут в оплачиваемый отпуск соискатели всех рангов, почта развозит авторефераты и отзывы на них, колесят из города в город оппоненты и приглашенные (свидетели обвинения и защиты), подремывают сотни ученых советов, пропуская своих и изредка ощетиниваясь против нежелательных чужаков, являет барский гнев и барскую любовь ВАК. Истребляется время, горят государственные средства и личные сбережения. И все это для того, чтобы при благополучном исходе дела казенной бумагой удостоверить, что ученый — это ученый. А при неблагополучном...

Продолжается кипение в действии пустом. Не пора ли остановиться?

Считается, что диссертация является квалификационной работой, отражающей научный уровень, эрудицию и прочие кондиции ученого, а потому необходима. Так оно и есть, возможно, для выпускника аспирантуры, но не для сложившегося специалиста, исследователя-профессионала, за плечами которого многолетний стаж научной работы, самостоятельные исследования, публикации, изобретения.

Квалификация сформировавшегося ученого хорошо известна его коллегам, причем по гамбургскому счету. Все остальное — утомительная и изнурительная игра, результат которой отнюдь не однозначен и не всегда имеет прямое отношение к этой квалификации.

Может быть, публичная защита диссертации повышает объективность итогов? В действительности гласность зачастую формальная, так как активно участвует в защите весьма ограниченный круг лиц. Авторефераты, направляемые в сотню адресов, дела не меняют. К тому же отзывы обычно приходят от 10—15% опрошенных организаций, остальные ленятся отвечать или в такой молчаливой форме выражают свое отношение к работе. А сколько

диссертаций прячется с помощью закрытых или полузакрытых защит?

Утверждают, что докторская диссертация подводит итог многолетней научной деятельности ученого, позволяет ему обобщить и переосмыслить ее. Допустим. Но для чего и для кого? Читают ее до десятка человек, включая автора и машинистку. Итоги целесообразнее подводить в монографии, выпущенной в тысячах экземпляров. Не столько итоги здесь подводятся, сколько право на более высокие должности и зарплату отвоевывается.

Венец диссертации — защита. А защищать-то и нечего! Во-первых, в основу диссертации положены уже выполненные исследования, результаты которых хорошо известны специалистам через публикации, отчеты, выступления на семинарах и конференциях. Во-вторых, защита проходит на ученом совете, поиск которого — одна из главных задач диссертанта и его руководителя. Ни один соискатель не сунется в совет, не убедившись в его доброжелательности. Поэтому защита становится подготовленной формальностью. Наилучший вариант за редким исключением — ученый совет родного института. Здесь диссертанта знают. Если он хороший парень, успех обеспечен. Нужно очень насолить коллективу или подготовить совсем безнадежную работу, чтобы провалиться «у себя».

Столь же тщательно выбирают и официального оппонента. С ним предварительно советуются, согласовывают спорные моменты, его советы и рекомендации принимают с христианским смирением. Ему заказывают номер в гостинице, достают билет на обратную дорогу. Иногда пишут текст отзыва. Все это расслабляет оппонента. Приятно чувствовать себя умнее и значительнее других. Поэтому практически не бывает, чтобы оппонент отрицательно оценил диссертацию.

Ученый совет благополучно пройден — в игру вступает Высшая аттестационная комиссия. Лет 15 назад она ютилась в скромных комнатенках по ул. Жданова в Москве. Теперь заняла многоэтажные хоромы с контрольно-пропускным пунктом и присутственными днями. Как полузакрытое ведомство, где вершатся государственные дела и судьбы людские.

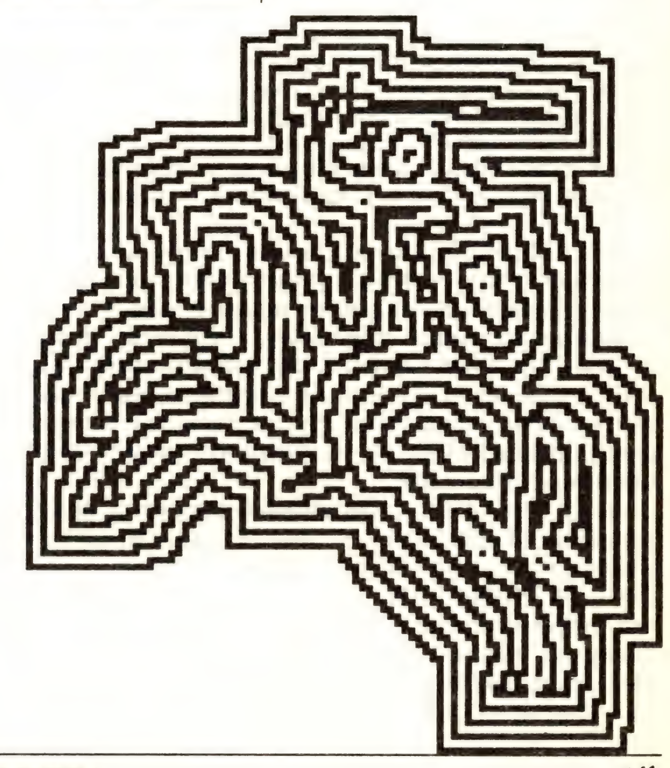
Несмотря на многочисленную критику и косметические перестройки, ВАК остается орудием верхних эшелонов казарменного управления наукой. Иначе и быть не может, если при нем состоит институт «черных оппонентов», единоличное мнение которых зачастую оказывается весомее ученого совета, которому она дала право проведения защиты.

Так нужны ли в науке диссертации? Говорят, что вся эта процедура повышает качество подготовки научных кадров. В действительности же она, став бегом с препятствиями, проверяет людей на выносливость и выживаемость. Сколько человек не выдерживают испытаний, сходят с дистанции: «Кандидатская — язва, докторская — инфаркт!», «Лучше живой кандидат, чем мертвый доктор». Кажется, с диссертациями все ясно. Рутинная работа над мучи-

тельным укладыванием результатов давно выполненных исследований в прокрустово ложе требований ВАКа должна кануть в прошлое.

А степени, по-видимому, нужны. Во всем мире они приняты. Эти традиции насчитывают много веков. Есть в ученой степени какой-то шарм, моральный эффект, которые не стоит сбрасывать со счетов. Степень должна быть авансом, правом на научную работу повышенного качества и ответственности, а не пожизненной рентой. Нельзя моральный стимул превращать в материальный!

Поскольку ученые степени перестанут быть источником доходов, почему бы не воспользоваться проверенной практикой присвоения ученых званий — профессора, доцента или старшего научного сотрудника? Соответствуешь определенным требованиям (научный стаж, занимаемая должность, перечень научных работ, решение ученого или научно-технического совета) — получай звание и диплом кандидата или доктора наук. Не соответствуешь — не взыщи! Работай дальше, набирай очки. И окажется ненужной ВАК. Обходятся же без нее в США, Японии и ФРГ. Нужно предоставить ученым свободу. И станет ясным, кто чего стоит.



У ЗИМНЕГО ЧЕРНОГО МОРЯ

Татьяна БОЛДЫРЕВА,
кор. ЭКО

За окном в декабре сияло почти летнее солнце, но рассказ главного врача сочинского санатория имени Ленина был пасмурным. «Рынок наступает. Дорожают питание, процедуры. За детей наших сотрудников вынь и положь в детсад полторы тысячи в год. Треть путевок (а их стоимость вырастет с 500 до 750 рублей) реализуем тем предприятиям, которые могут нам что-то дать... Сочи пора сделать свободной зоной, иначе не справиться с коммунальными заботами. Раньше купцы строили быстро, теперь пока санаторий или гостиницу подведем под крышу — пора уже ремонтировать...»

С беседы у главврача и просмотра фильма об этом красивом санатории, принадлежащем ЦК КПСС и занесенном в «Красную книгу» города Сочи, начинается обучение на Высших управленческих курсах, организованных Ассоциацией руководителей предприятий СССР. Что привело сюда три десятка руководителей предприятий, кооперативов, учреждений помимо естественного желания попасть из зимы в лето, отдохнуть и полечиться в условиях, которые тоже надо бы занести в «Красную книгу»?..

А. Г. САБИРОВ, председатель ремонтно-строительного кооператива (Уфа): — Хочу лучше ориентироваться в нашем нестабильном мире. Выходят десятки новых законов и тысячи подзаконных актов Минфина, Госбанка, отраслевых министерств, решения местных, республиканских органов. Хотя от этих документов зависит наша работа, мы о них узнаем через третьи руки. Неясно, что будет дальше с налогообложением, ценообразованием. Ну и, конечно, хочется найти партнеров, единомышленников...

А. С. СИЛАЕВ, генеральный директор объединения «Автополив» (Тирасполь): — Мы готовимся взять предприятие в коллективную собственность. Но как?..

Ш. М. БИЧУРИН, зам. управляющего по экономике треста Агропромстрой (Пенза): — Надо больше знать о приватизации, коллективной собственности, акционерных, малых предприятиях. Кто-то должен растолковать нам суть деятельности руководителей в новых условиях.

Г. Л. ГУТИЕВ, предприниматель (Сочи): — Считаю, что конечная цель — бухаринское «обогащайтесь!». Если каждый будет жить хорошо, лучше будет всем. И я решил расстаться с солидным положением научного работника в Ботаническом саду и создать малое предприятие, фактически частное, с уставным фондом 3 тыс. руб. Лекарственные травы, внедрение экзотических культур, озеленение. А еще, может быть, «курсы выходного дня» для предпринимателей здесь, в Сочи...

ДОБРОВОЛЬНО, ПЕРСОНАЛЬНО, А НЕ ПОГОЛОВНО

Во всем мире широко развиты клубная деятельность, объединения, ассоциации по интересам, издается масса специальных журналов для деловых людей. Ассоциации предпринимателей — мощная сила. Они организованы не сверху, чтобы через них «проводить мероприятия» и представительствовать, а для того, чтобы реализовать интересы разных групп.

У нас тоже появились такие объединения — союзы кооператоров, предпринимателей. Среди них и Ассоциация руководителей предприятий СССР, организовавшая курсы. Для чего она создана и что дает своим членам? Рассказывает вице-президент ассоциации **К. Ф. ЗАТУЛИН**:

— Мы хотим преодолеть подход, когда все решалось только наверху. История нашей ассоциации показывает, что сделать это можно.



Ассоциация — горизонтальная структура, которая в условиях развала экономических связей страхует ее членов. Намерены заниматься консультационной, посреднической деятельностью, например, пытаемся напрямую через торгпредство в Швеции выйти на экспортно-импортные связи. Намереваемся организовывать поездки за границу, для чего налаживаем связи с неизвестным нам пока миром предпринимательских союзов за рубежом. Все это как бы «сфера обслуживания» руководителей предприятий с разными типами собственности, входящих в ассоциацию. Мы, наряду с другими объединениями, занимаем ту нишу, которую в развитых обществах занимают клубы. Для многих руководителей, судя по анкетам, важно состоять где-либо, чувствовать плечо единомышленников, общаться с коллегами.

Чтобы помочь директору, особенно молодому, освоиться на производстве, создали управленческие курсы. Видим свою задачу в том, чтобы просвещать, информировать, думаем о совместной деятельности с издательством «Прогресс».

Дело ассоциации — защита прав руководителей и коллективов. Назову дело Ветошкина, директора Волгоградского завода тракторных деталей и нормалей, которого министерство сняло через несколько месяцев после того, как он был избран на «ура» на этот пост.

Свою сверхзадачу видим в возможности представлять точку зрения директоров, участвовать в обсуждении, осуществлять общественную экспертизу нормативных актов, касающихся предприятий. Ассоциация консультирует российский Совмин. Но пока правительство к нам не очень прислушивается.

К сожалению, нормальный процесс становления всевозможных союзов, объединений, ассоциаций натыкается на монополизм. Всесоюзная организация руководителей государственных предприятий, преследующая в общем те же цели, но выступающая с иной платформой, навязывает свои взгляды руководству страны. Это нормально — когда взгляды разные, они и должны быть разными, например, у фермеров и председателей колхозов. Но ненормально — когда воззрения группы директоров выдаются за взгляды директорского корпуса в целом, когда ими манипулируют под лозунгами «народ не поймет» или «предприятиям надо». А надо, наверное, чтобы ассоциаций было много. Чтобы

входили туда добровольно, а не коллективно, уплачивая по рублю взноса с «головы» работающего...

СПОТЫКАЯСЬ НА ПРОТОПТАННОМ ПУТИ

...Самолет братьев Райт не привлек к себе внимания: низкая скорость, вид какой-то нелепый. То ли дело автомобиль! Но вскоре начался бурный рост авиастроения: с 1914 по 1918 г. скорость самолетов выросла почти в 10 раз, появились остроумные конструкторские решения. Самолеты становились все лучше, но развитие сводилось к частным усовершенствованиям, ибо скорость аппарата с поршневым двигателем не может превысить скорость звука. Преодолеть барьер мог только реактивный двигатель...

С этой истории начали свою лекцию о теории решения изобретательских задач (ТРИЗ) сотрудники кишиневской инновационной фирмы «Прогресс» **А. В. ЗУСМАН и В. Н. ПРОСЯНИК**. Этой закономерности подчинены не только технические идеи, но и развитие коллектива, общества: вывести на новый виток подъема способна принципиально новая идея. Вспомним реформы Столыпина, «новый курс» Рузвельта, нэп...

Сейчас очевидно, что наше общество не поддается частичным улучшениям. Предпринимательство, собственность частная, трудового коллектива, акционерная, товарные и фондовые биржи, рынок рабочей силы — скелет преуспевающих рыночных экономик. Приживутся они у нас?

Эти темы прямо или косвенно звучали и в лекциях, и в вопросах слушателей.

М. В. МАСАРСКИЙ, президент Ассоциации руководителей предприятий СССР, председатель новгородского кооператива «Волхов»: — Если не создать благоприятную для предпринимательства среду в виде нового среднего класса, то опять «черный передел», люмпены плюс репрессивный аппарат нас перемелют. Мне не нравятся антирыночные указы, внеэкономические меры принуждения, отмена права на забастовку. Настойчиво стремясь ограничить даже минимальную экономическую свободу, например ввести потолок заработков, высшие должностные лица не стесняются приводить, мягко говоря, неверные данные. Так, на совещании в Совмине говорилось о том, что

среднемесячная зарплата кооператоров — 580 руб., а годовая выработка — 7 000 руб. Но тогда получается, что все идет в зарплату, а где же накопления, материальные затраты? Можно ли из ворованного сделать продукции на 70 млрд руб.? Это фальшивка, и если это официальные данные, значит, официальная фальшивка! Тут раздался тихий, но внятный голос Абалкина: «Я как зампред союзного Совмина тоже отвечаю за свои слова. За 6 месяцев 1990 г. кооперативный сектор выполнил работ и товаров на 27 млрд руб., 13 пошло на оплату. Годовая выработка на одного занятого в кооперативном секторе — около 11 тыс. руб., средняя зарплата снизилась с 430 до 400 руб., это при инфляции 22%. Поэтому тысячи кооперативов погибнут». Получается, что кооперативы при госпредприях (их 70%) пускают в рискованное свободное плавание... путем сбрасывания с борта. Они потеряли время налоговых льгот, когда могли создать себе производственную базу...

На лекциях по рыночному ценообразованию, прочитанных **М. В. ЧЕРЕДНИЧЕНКО** из института США и Канады АН СССР и **В. А. СЛЕПОВЫМ** из МИНХа имени Плеханова, многие слушатели впервые увидели экономическую систему развитых стран во всех тонких, веками отработанных взаимосвязях. Хотя собрались люди грамотные: на средних и малых предприятиях, в отличие от больших, директор сам себе и экономист, и технолог, и «маркетолог». Особенно заинтересовали способы участия государства в регулировании экономики. Например, то, что в бюджете США военные расходы на втором месте, на первом — соцстрах. Принципы действия самонастраивающейся системы — регулирование налогообложения, преследование фальсификаций и обмана, строгое соответствие стандартам, решающая роль арбитражей для бизнеса, прецедентное право, принудительное разделение фирм-монополистов, регулирование пропорций между инвестициями и сбережениями...

В. А. Слепов привел такой пример. Директор одного нашего предприятия сам вел переговоры с иностранными партнерами о поставке товара. Все вроде бы обсудили — объем, цену, даже упаковку. От партнеров приходит телеграмма: согласны с условиями поставок, ценой СИФ. Что за буквы? Когда выяснили, что это значит — на предприятии лежат все расходы по погрузке на судно, перевозке,

разгрузке и транспортировке до склада фирмы, — схватились за голову: сделка становилась убыточной.

Да что директора! Говорят, когда депутаты обсуждали повышение оптовых цен, выяснилось, что многие не представляют, как строятся прейскурантные цены...

Без свободных цен нет рынка. А то, что происходит сейчас, — обычная реформа цен сверху, без учета спроса и предложения. За образец был взят вариант венгерской формулы расчета цен, т. е. рыночный образец, но в административной среде. Начали с того, что каждая отрасль определила размер прибыли, нужный для нормальной работы. Чтобы уравнять условия хозяйствования, был установлен порядок исчисления прибыли для всех отраслей. И отрасли отреагировали, завысив стоимость основных фондов и фонд зарплаты. Госкомцен попытался скорректировать, спустив каждой отрасли показатели снижения себестоимости. На эту величину корректировалась прибыль, а ее надо было заработать самим, снизив себестоимость.

К мировой системе ценообразования мы движемся административным путем — повышаем, выравниваем цены. Общая сумма повышения оптовых цен составила 212 млрд руб. Но пока сделан первый шаг — повышены оптовые цены, а второй — нет. В итоге предприятия легкой, пищевой промышленности — в тяжелейшем положении («мы банкроты: с 1 января на Украине тонна молока стоит 580 руб. вместо 310, а розничные цены те же. Нам просто не будут возить молоко»).

...На лекциях разобрано множество вариантов выхода из кризиса, применявшихся в разное время в разных странах. Нам даже наш развал кажется столь жутким, что нигде такого и быть не могло. Но в капиталистических странах (теперь мы их называем развитыми) в 30-х годах, потом в 1970—1975 гг. ситуация была сложная: инфляция 30-35%, падение производства... И выйти из нее было не так легко — в Италии, например, правительство чуть ли не 10 раз подавало в отставку, прежде чем появился достойный пакет программ и создана взаимоувязанная система выхода из кризиса.

У нас же меры косвенного регулирования — налоги, кредитная и таможенная политика, валютный курс — друг с другом не связаны. Государство, вынужденное сказать «а», следующую букву вымолвить уже не может. Слишком за многое приходится ему отвечать: накорми, напои, раз-

весели, дай работу, воспитай... Тут у кого хочешь руки опустятся и силы иссякнут...

В 30-е годы Рузвельт сказал: «Одним поколениям достаются слава и почет, другие — все клянут, а мы будем поколением судьбы». Результаты его «нового курса» сказались только через 10 лет. Мы в выигрышном по сравнению с другими странами положении — можем перенимать уже отработанный рыночный механизм, учтя свои традиции, культуру и т. п. Но, похоже, мы снова хотим, как все нормальные герои, идти в обход. Хотя это очень неприятно и ОЧЕНЬ далеко.

«Я — И ХОЗЯИН, И НЕ ХОЗЯИН»

Зарубежные специалисты, вначале охотно дававшие советы, как реорганизовать советскую экономику, теперь уповают на естественный процесс развития предпринимательства, идущий снизу. Постепенно, если не мешать, разовьется и инфраструктура рынка, найдутся способные люди.

К. Ф. ЗАТУЛИН: — Никогда не соглашусь, что мы не способны к предпринимательству. Будут условия — стабильные законы, достаточно свободы — оно разовьется. Не согласен я и с тем, что нет подходящих людей. Плохо то, что наши законы — это декларации типа морального кодекса строителя коммунизма. Благими пожеланиями заменяется работа по созданию новых структур. Нет рынка без посредничества. Поэтому я считаю, что для Ассоциации важнее организовать реальные хозяйственные дела. Например, биржу — кирпичик здания будущего...

В 4-м павильоне ВДНХ, где обосновалась Московская товарная биржа, встречаются брокеры, раз в неделю идет продажа по 14 товарным секциям. Стройматериалы, нефть, уголь, продукция лесной, целлюлозно-бумажной промышленности, в перспективе — сельхозпродукты... Хотя это и не биржа в полном смысле слова, а скорее аукцион, все же главное, как считает Затулин, делается — «народ привыкает к торговому месту». Возникают новые биржи, есть даже конкуренция, иногда нездоровая, ибо «много лжебирж, они сбивают с толку, ведь биржа — инструмент доверия». К деятельности биржи привлекаются перспективные предприятия, надежные поставщики...

А предпринимательская жилка у наших руководителях есть. Это показала деловая игра по маркетингу. Три группы слушателей, получив кипы рекламных авто-изданий и сведения о конъюнктуре рынка, увлеченно создавали новые автомобили. И вот новые модели — «Скандия-Росса», с участием терпящей бедствие фирмы «Вольво». Директора с Украины придумали «фермерский автомобиль» под названием «Сила». И наконец — гвоздь сезона — джип «Амур-Прерия», его могло бы производить акционерное общество с участием Южной Кореи. Джипы из алюминиевых сплавов, сбыт которых падает из-за конверсии, собирают их на заводе, ранее производившем БТРы. И реклама: «Советские БТРы прошли Вьетнам!»

ОТ БАРЩИНЫ К ОБРОКУ

— Сейчас надо на деле дать экономическую свободу. Но как это сделать — понимания нет. Программа «500 дней» — хороший протокол о намерениях. Приватизация, закрытие убыточных предприятий... А как отдавать собственность населению? Дать кусок завода? Без рынка мы не узнаем, сколько этот завод стоит. Аукционы по продаже предприятий — тоже вздор. Начать надо с того, что предоставить предприятиям полное право распоряжаться всеми доходами, — мнение **И. В. НИТА**, доктора экономических наук (Москва).

Как у нас обстоят дела с экономической свободой, которую связывают с приватизацией?

— Кстати, термин не совсем верно отражает суть того, что у нас под этим понимают, — говорил **П. И. СУББОТИН** (его статью о приватизации см. в этом номере журнала), — privatum в переводе означает частный, а у нас под приватизацией понимаются все формы ухода от традиционного для нашей страны государственного регулирования и управления. Но не будем придираться к дефинициям. Частная собственность практически легализована...

У большинства директоров — слушателей курсов — предприятия либо на аренде, либо уже выкуплены, они собираются создавать народное или акционерное предприятие. Вчитываясь в розданные тексты законов, только что принятых или взятых, по словам организаторов курсов, «прямо с рабочих столов законодателей», «курсанты»

пытались найти ответы на свои вопросы. Как оценивают директора перспективы приватизации, какие проблемы возникают при переходе от аренды к альтернативным формам собственности? Об этом — диалог **Е. П. ДУНАЕВА**, директора опытно-экспериментального домостроительного комбината (Волжск) и **Ш. М. БИЧУРИНА** (Пенза).

Е. Д.: — Аренда улучшила заработки, но не отношение к труду. У нас было намерение, выкупив производственные фонды, стать народным предприятием, но сейчас считаю, что коллективная собственность — пройденный этап. Может быть, стать акционерным обществом? Помощь предложил хозрасчетный центр при Минфине. За документацию и помощь в регистрации просят 35 тыс. руб.

Ш. Б.: — С нас, кстати, фирма из Ленинграда запросила 20 тысяч за то же самое. Но почему тебе не нравится народное предприятие? Идея хорошая. Правда, у каждого предприятия наступает момент, когда оно должно реконструироваться. А «коллективные владельцы» скорее заинтересованы в заработке, предприятие остается ни с чем. Вообще новации воспринимают нелегко: решили вместо стройтреста сделать ассоциацию арендных предприятий, сократив вдвое управленцев. Нам говорят: «Вы что, хотите разбогатеть за чужой счет?..»

Е. Д.: — То-то и оно: я и хозяин, и не хозяин. Я и мои работники нищие. Но ведь можно для выкупа взять кредит, раздать акции работникам в зависимости от стажа, зарплаты. Погашать кредит за счет дивидендов. Мы даже на аренде будем начислять дивиденд и выдавать под него акции.

Ш. Б.: — Ты предложишь токарю акции. А он скажет: зачем они мне?

Е. Д.: — Обьясню, что чем меньше акций продано, тем больше пойдет на сторону, предприятие купит кто-то другой.

Ш. Б.: — Вот напугал! Япония скупила акции американских предприятий. Что в этом плохого? И если хорошо работающее предприятие скупит акции плохо работающего — оно поможет ему работать лучше. А вот ещё проблема. От объектов соцкультбыта у предприятия одни убытки. У меня на 15 млн жилья и детсады, где мало детей моих рабочих.

Е. Д.: — «Свои» дети пусть ходят бесплатно, а другим предприятиям предьяви счет.

Ш. Б.: — Из 16 предприятий согласились платить только два. Предлагаю предкоммунхоза — возьмите жилье бесплатно, я в первый год даже убытки заплачу! Не надо. Купить предлагаю — тоже не берут, своим рабочим отдаю бесплатно — они возражают: кто будет водопровод чинить? А оставить его себе — нет денег. Дотаций нет. Надо предприятие развивать, а я все средства гроблю на жилье и соцкультбыт. Другой не строит жилье, все пускает на выплаты. Мой работник получит жилье, побежит к нему.

Е. Д.: — Потом это отрегулируется платой в муниципальный бюджет. Но это потом. А пока я сам судился с горисполкомом...

ОБДИРАЛОВКА И ОГРАБИЛОВКА

А. С. СИЛАЕВ: — Когда ликвидировали Минводхоз Молдавии, на его базе создали строительно-промышленное научно-кооперативное объединение (как раз Закон о кооперации вышел). Сменив вывеску, они стали наше предприятие обирать еще сильнее. Но мы собрали СТК, проголосовали против обираловки. И «верхи» вынуждены были отступить. Первые два года при переходе к коллективной собственности вижу большие трудности, ибо надо переориентироваться на новую, сложную продукцию, тем паче что наши мощности позволяют ее выпускать. Но на мировом уровне мы не смотримся. Хотим сотрудничать с Академией сельхознаук, выйти на внешний рынок, создав СП... Мы вышли из системы и сделали шаг к коллективной собственности. После всех расчетов неожиданно оказалось, что нам выкупать уже нечего, наоборот, государство нам должно 6 млн.

В. П. ВЛАСОВ, директор завода продтоваров (Днепродзержинск): — При новом ценообразовании на пищевые предприятия взвалят разницу между закупочными и розничными ценами. С повышением оптовых цен сразу прекратились поставки. Государство «забывает» платить дотацию за убыточные виды продукции. Перейдя на аренду, мы стали зарабатывать лучше. Но думаем шагнуть к коллективной собственности, потом к акционерной. У нас широкие возможности: завод новый, можно развиваться. Но трудно заглянуть вперед в условиях политической борьбы, нестабильности законов. Кстати, многие предприятия ушли от госсобственности. Почему бы, принимая законы, не поинтересоваться, что им нужно...

В. Н. ДЕЕВ, директор завода продтоваров (Днепропетровск): — Приватизация работает на психологию человека. Но в законах не сказано о том, как выкупать предприятие, куда пойдут эти деньги. Мы собираемся выкупать за счет амортизационных отчислений. Возможны и другие источники — прибыль, личные вклады. Деньги, полученные от выкупа, можно направить на нужды всей страны, часть — в бюджет области. Если будем учреждать акционерное общество, оно не должно состоять из рантье.

А. Н. СЕРГЕЕВ, генеральный директор объединения молочной промышленности (Днепропетровск): — Акционерные общества — ерунда без биржи ценных бумаг. Только биржа может дать оценку деятельности предприятия...

Так размышляют командиры производства, глядя на непостоянство и противоречивость законов, отсутствие программы перехода к рынку, развал легкой и пищевой промышленности, наглое вымогательство со стороны монополистов и зажим тех, кто действительно производит материальные блага.

Даже в прогрессивных решениях об акционерных обществах осталось сколько угодно возможностей для «уполномоченных» государственных органов распоряжаться по своему усмотрению, лишь немного удлинив поводок. Конечно, руководители находят возможности обойти любые идущие в ущерб предприятию решения, и сколько еще таких историй я выслушала («директор должен уметь всех обхитрить!»). Но и «верхи» не сдаются (А. С. Силаев рассказывал о том, как ему пытались срезать лимиты на жилье, навязать объединение с чуждыми им, машиностроителям, ПМК). Они успешно мимикрируют (например, ПО «Молводхоз» теперь концерн).

Мешает жить не только верхний этаж, но и свои же собратья-директора. «Не только в министерствах, но и на предприятиях сопротивляются экономической свободе. Многие директора мечтают о том, чтобы у них — полная свобода, а у остальных — жесткая дисциплина», — подметил **И. В. НИТ**. Стремление вырвать все, что можно («У нас просят за фондовый металл четыре вагона горошка! Но мы же технику делаем, а не землю пашем»), вполне понятное, когда кругом развал и каждый сам за себя. Похоже, капитализма нет, а волчьи его законы налицо.

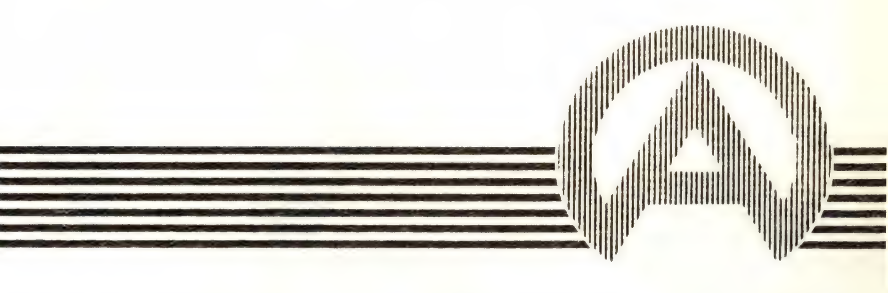
А. А. МИТИН, председатель ремонтно-строительного кооператива «Ригель» (Дзержинск): — Перспективы не ви-

жу. Нам хоть бы пару лет продержаться. Надоело каждый день ломать голову, что там еще придумают, как нас обобрать, и как это обойти. Спросите любого хозяйственника, он всех абалкиных с их налогами обведет вокруг пальца. Но где же самостоятельность? Такая с законами-указами идет чехарда, что я ничему не верю. Мы всего в 40 км от Нижнего Новгорода, а законы здесь и там трактуют поразному. Плату по соцстраху установили нам как стройорганизации 4,7%, потом решением ВЦСПС — уже 15,6%, и те, кто заплатил меньше, должны доплачивать. В апреле вышло решение — 0,4% дохода внести за дороги, в декабре его довели до нас и велели уплатить... за два дня. Каждый читает закон по-своему. Но самое обидное — большое дело губится за копейку, из-за мелких интересов...

Его поддерживает **А. Г. САБИРОВ:** — Зажимают даже кооперативы при госпредприятиях, работающие по государственным ценам. Первое время энтузиазм был огромный, без всяких хитростей делали теми же силами тройную работу. Потом пошли ограничения, снова ограничения, сплошная дурь. Не знаю, будем мы живы или нет.

* * *

... Похоже, мы все стоим на берегу холодного зимнего моря, опасливо трогаем студеную воду и боимся войти и поплыть. А что делать, если не довелось оказаться на этом берегу в теплые времена?





ИНФЛЯЦИОННЫЙ РАЗРЫВ В ЭКОНОМИКЕ В 1950—1989 ГОДАХ

А. Ф. САМОХВАЛОВ,
кандидат экономических наук,
Москва

В начале XIX века адмирал П. С. Мордвинов писал о вредных последствиях для казны и частного имущества от ошибочного управления государственным казначейством: «Излишество бумажной монеты породило скудость и всеобщее томление... Рубль есть достояние каждого, богатого и бедного, и малейшая часть, отнятая от него, преобразуется в похищение великое, простирающееся на все количество стяжаемого, наследуемого или работою рук приобретаемого. При упадке монеты ропщет воин, негодует гражданин, лихоимствует судья, охладевает верность, ослабевают взаимные услуги и пособия; благочиние, мир и добродетель уступают место разврату, порокам и буйным страстям... Уничтожение сего излишества может произвести довольство и всеобщее благосостояние» [1].

Вряд ли нужно доказывать актуальность и значимость этой проблемы и сегодня. К сожалению, мне не доводилось встречать ее серьезного освещения в экономической литературе, хотя предостаточно публицистических наскоков с сенсационными оценками неотоваренного спроса без пояснений того, как они получены. Нет ясного представления о конкретных причинах, масштабе и динамике несбалансированности натурально-вещественного и денежного оборотов.

Предлагаю один из возможных подходов к рассмотрению их рассогласования. Из-за сложности проблемы я ставил перед собой цель не столько точно оценить современные размеры несбалансированности, сколько обосновать целесообразность количественного «столкновения» данных оборотов.

С конца 20-х годов в практике управления возобладала точка зрения, согласно которой деньги призваны лишь обслуживать наращивание производства продукции и её

1 Иконников В. Граф П. С. Мордвинов. Спб, 1873. С. 161—162.

распределение. Временами экономика все же вынуждала обратить внимание на состояние денежного оборота. Однако, во всяком случае в последние десятилетия, денежный и материальный обороты существовали фактически изолированно друг от друга.

Максимально возможный поток товаров и услуг, который создан в течение года и может быть направлен на нужды личного и общественного потребления и накопления, достаточно корректно отражает величина произведенного национального дохода. Будем называть эту величину потенциально возможным «расходом» материальных благ и услуг в текущем году.

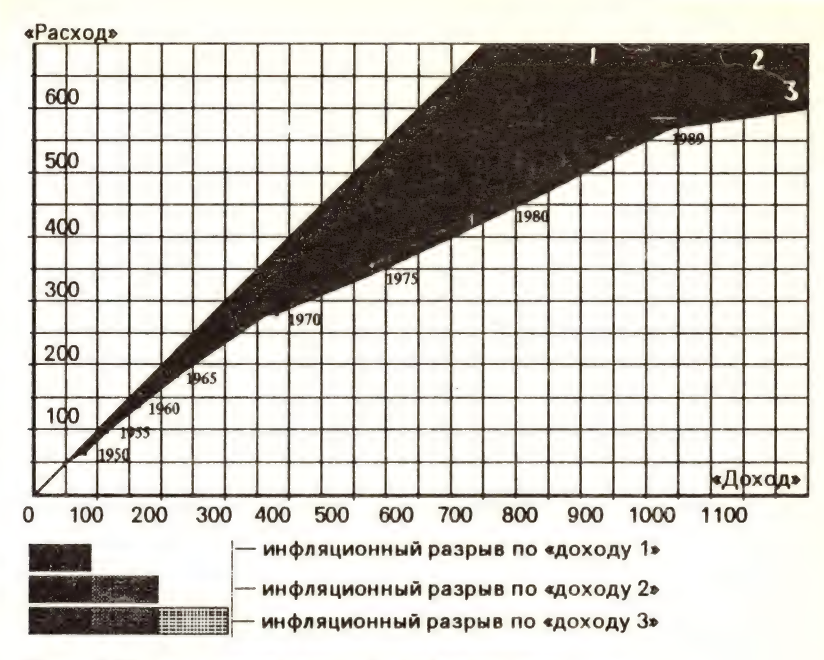
С оценкой «дохода» — денежных средств, ежегодно противостоящих «расходу», сложнее. В идеале она должна включать все денежные доходы населения и предприятий, поступающие к ним в течение года, и прежние накопления, которые могут быть предъявлены к отовариванию в текущем году. Но трудности счета связаны с отсутствием необходимых статданных в динамике.

Для «столкновения» денежного и материального оборотов воспользуюсь известным графическим приемом, когда на вертикальной оси откладывается «расход» — произведенный национальный доход, а на горизонтальной — противостоящие ему денежные доходы населения и предприятий. Точки равновесия денежных доходов и потоков товаров и услуг расположатся на рис. 1 на линии, выходящей из начала координат под углом 45°. При опережающем росте денежных доходов в конкретном году по отношению к наращиванию их возможного покрытия кривые отклонятся от линии равновесия вниз. Образующийся между ними разрыв называется инфляционным [2].

МИНИМАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ИНФЛЯЦИОННОГО РАЗРЫВА

Полученный на основе доходов населения и денежных накоплений народного хозяйства (в основном налог с оборота и прибыль) «доход» охватывает практически весь текущий спрос населения на товары и услуги и является одним из главных источников финансирования потребности в ресурсах для развития действующего производства и нового строительства, повышения уровня благосостояния

2 Подробнее см.: Самуэльсон П. Экономика. М.: Прогресс, 1964.



Линия 1 — превышение «дохода 1» над «расходом».
Линия 2 — превышение «дохода 2» над «расходом».
Линия 3 — превышение «дохода 2» (с учетом «неотоваренной» амортизации) над «расходом».

Рис. 1. Соотношение «доходов» и «расхода».

через общественные фонды потребления и фонды материального стимулирования предприятий. Далее будем именовать эту величину «доходом 1». Его поведение относительно «расхода» отражает линия 1 на рис. 1.

Из табл. 1 и рис. 1 видно, что инфляционный разрыв непрерывно нарастал по абсолютной величине («доход 1» минус «расход») — с 2,1 млрд руб. в 1950 г. до 199,1 млрд руб. в 1989 г. и относительно (эта же разность в процентах к «расходу») — соответственно с 2,8 до 29,6%. Наиболее быстро разрыв увеличивался в 1951—1955 гг. (с 2,8 до 10,2%) и 1971—1975 гг. (с 13,0 до 20,2%), уменьшался — в 1956—1960 гг. (с 10,2 до 7,1%), стабилизация на достаточно высоком уровне дисбаланса отмечалась в 1981—1985 гг. (22,6 и 22,2%).

При этом разрыв увеличивался в основном за счет опережающего (по сравнению с «расходом») роста денежных

ТАБЛИЦА 1

Год	«Расход», или произведенный национальный доход (в действующих ценах), млрд руб.	«Доход 2», млрд руб.					Превышение над «расходом»			
		«доход 1»			сумма вкладов населения в Сбербанке (на начало года)	итого	«дохода 1»		«дохода 2»	
		денежные доходы населения	денежные накопления народного хоз-ва*	всего			млрд руб.	в % к «расходу»	млрд руб.	в % к «расходу»
1950	74.0	49.0	27.1	76.1	1.5	77.6	2.1	2.8	3.6	4.9
1955	98.5	66.7	41.8	108.5	4.8	113.3	10.0	10.2	14.8	15.0
в % к 1950	133.1	136.1	154.2	142.6	320.0	146.0				
1960	145.0	90.1	65.2	155.3	6.3	161.6	10.3	7.1	16.6	11.4
в % к 1955	147.2	135.1	156.0	143.1	131.3	142.6				
1965	193.5	127.7	83.3	211.0	15.7	226.7	17.5	9.0	33.2	17.2
в % к 1960	133.4	141.7	127.8	135.9	249.2	140.3				
1970	289.9	193.0	134.7	327.7	38.4	366.1	37.8	13.0	76.2	26.3
в % к 1965	149.8	151.1	161.7	155.3	244.6	161.5				
1975	362.8	268.7	167.5	436.2	78.9	515.1	73.4	20.2	152.3	42.0
в % к 1970	125.1	139.2	124.4	133.1	205.5	140.7				
1980	462.2	342.3	224.2	566.5	146.2	712.7	104.3	22.6	250.5	54.2
в % к 1975	127.4	127.4	133.9	129.9	185.3	138.4				
1985	578.5	420.1	286.8	706.9	202.1	909.0	128.4	22.2	330.5	57.1
в % к 1980	125.2	122.7	127.9	124.8	138.2	127.5				
1986	587.4	435.3	290.7	726.0	220.8	946.8	138.6	23.6	359.4	61.2
1987	599.6	452.1	291.8	743.9	242.8	986.7	144.3	24.1	387.1	64.6
1988	630.8	493.6	296.9	790.5	266.9	1057.4	159.7	25.3	426.6	67.6
1989	673.7	558.0	314.8	872.8	296.7	1169.7	199.1	29.6	496.0	73.6
в % к 1985	116.5	132.8	109.8	123.5	146.8	128.7				

*) Без накоплений колхозов и выплат из фондов материального стимулирования.

доходов населения и денежных накоплений народного хозяйства. Впервые денежные доходы населения (135,1%) отстали от национального дохода (147,2%) в 1956—1960 гг., что положительно повлияло на сбалансированность. Во второй раз, в 1981—1985 гг., отставание было менее значительным (122,7 и 125,2%).

Денежные накопления народного хозяйства (127,8%) отставали от «расхода» (133,4%) в 1961—1965 гг., в 1971—1975 гг. (соответственно 124,4 и 125,1%) и в 1986—1989 гг. (109,8 и 116,5%). Однако снижение их темпов по отношению к темпам «расхода» происходило на фоне ускоренного увеличения доходов населения, перекрывшего возможное сокращение дисбаланса, и активного использования денежных накоплений для финансирования все разбухающих строительных работ.

О последнем свидетельствует сравнение динамики ввода основных фондов [3] и денежных накоплений народного хозяйства (табл. 1 и 2). В результате денежный спрос на ключевые материальные ресурсы давил на их возможное предложение значительно сильнее, чем об этом говорит рост денежных накоплений. Поэтому отставание их темпов от темпов «расхода» не сказалось положительно на сбалансированности.

Сопоставив ввод основных фондов с показателями табл. 1, можно утверждать, что непомерные объемы строительства устойчиво увеличивали инфляционный разрыв. Так, темп роста ввода основных фондов был ниже роста национального дохода лишь в 1976—1980 гг.— 124 и 127,4%. Причем это было запланировано, а не произошло случайно. В свою очередь, рост денежных доходов населения незначительно превысил рост ввода основных фондов только в 1961—1965 гг. — 141,7 и 136,2% и в 1976—1980 гг.— 127,4 и 124%. Отрыв денежных доходов от остальных показателей в 1986—1989 гг. не учтен из-за «беспрецедентности» ситуации.

---

3 Использование данных о вводе основных фондов, а не капиталовложений вызвано тем, что последние приводятся в статсборниках лишь в сопоставимых ценах. Мои оценки ориентированы на действующие цены. В то же время расхождение в динамике этих показателей связано в основном с изменениями величины незавершенного строительства. Поскольку его объемы устойчиво растут, использование информации о вводе фондов занижает действительные масштабы капитального строительства.

С учетом сказанного не случайно наибольший прирост диспропорций пришелся на 1951—1955 и 1971—1975 гг., когда совпало опережающее увеличение денежных доходов населения и масштабов строительства по сравнению с наращиванием ресурсов для их покрытия — национального дохода.

Общую картину сколь-нибудь существенно не изменил бы учет и других данных (типа денежных накоплений колхозов и потребкооперации; прибыли, выплаченной трудящимся через фонды материального поощрения на негосударственных предприятиях, и т. п.), поскольку одни из них увеличивают «доход», другие его сокращают, а результирующая, по прикидкам (в условиях отсутствия полноценной информации), такая, что действительный инфляционный разрыв оказывается скорее преуменьшенным. Тем более, что действующая методика расчета произведенного национального дохода завышает величину «расхода», так как в нее включается весь начисленный налог с оборота, а не только та его часть, которая подтверждается конечной реализацией товаров. Существенно раздувают оценку возможного текущего потребления материальных ресурсов и сверхнормативные запасы. Но точно определить вклад подобных завышений «расхода» также невозможно из-за отсутствия информации.

ИНФЛЯЦИОННЫЙ РАЗРЫВ С УЧЕТОМ ДЕНЕЖНЫХ СБЕРЕЖЕНИЙ

Итак, «доход 1» получен в предположении, что все годовые доходы граждан и денежные накопления народного хозяйства предназначены для приобретения товаров и услуг, производимых в течение того же года. Но на деле часть денежных доходов изначально представляет собой отложенный спрос. До определенных размеров его величина не дестабилизирует экономику. Критическая масса этого спроса достаточно эластична и во многом зависит от социально-психологической обстановки на рынке.

А вот чрезмерный отложенный спрос неизбежно становится катализатором инфляционных процессов. Более того, в хозяйственной жизни может наступить момент, когда понятие «нормальная величина сбережений» в отношении отдельных производителей и населения теряет смысл и весь отложенный спрос превращается в «горячие деньги».

Год	Ввод основных фондов (в действующих ценах), млрд руб.	Товарооборот гос. кооперативной и колхозной торговли, млрд руб.	Сумма вкладов населения в Сбербанке на конец года		Остатки кратко- и долгосрочных ссуд на конец года	
			млрд руб.	в % к товарообороту	млрд руб.	в % к произведенному нац. доходу
1950	9.8	40.9	1.9	4.6	19.3	26.1
1955	16.9	55.8	5.4	9.7	24.1	24.5
в % к 1955	172.4	136.4	284.2		124.9	
1960	36.2	82.3	10.9	13.2	46.5	32.1
в % к 1955	214.2	147.5	201.9		192.9	
1965	49.3	108.5	18.7	17.2	74.0	38.2
в % к 1960	136.2	131.8	171.6		159.1	
1970	81.4	159.4	46.6	29.2	126.2	43.5
в % к 1965	165.1	146.9	249.2		170.5	
1975	115.6	215.6	91.0	42.2	204.0	56.2
в % к 1970	142.0	135.3	195.3		161.6	
1980	143.3	278.0	156.5	56.3	342.5	74.1
в % к 1975	124.0	128.9	172.0		167.9	
1985	183.9	333.0	220.8	66.3	521.3	90.1
в % к 1980	128.3	119.8	141.1		152.2	
1986	198.3	341.2	242.8	71.2	452.6	77.1
1987	213.9	350.8	266.8	76.1	432.1	72.1
1988	212.5	375.7	296.7	79.0	404.6	64.1
1989	221.1	414.6	337.8	81.5	391.1	58.1
в % к 1985	120.2	124.5	153.0		75.0	

До последнего времени об отложенном спросе предприятий всерьез говорить не приходилось, поскольку в конце финансового года неизрасходованные средства у них автоматически изымались. Однако ныне в условиях даже неполной хозяйственной самостоятельности остаток средств на счетах предприятий в конце года оценивается в сотни миллиардов рублей. С развитием новых форм хозяйствования их нематериализованные денежные накопления способны оказать существенное давление на рынок. Из-за отсутствия достоверной информации, к сожалению,

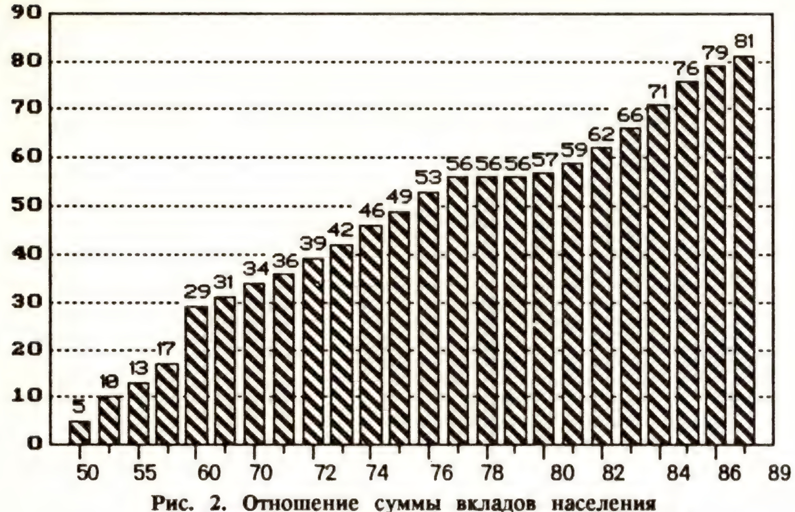


Рис. 2. Отношение суммы вкладов населения в Сбербанке (на начало года) к товарообороту, %.

не удается учесть в расчетах эту составляющую. По той же причине исключен из рассмотрения платежеспособный спрос в динамике, аккумулированный населением в наличной денежной массе («на руках» и «в чулках»).

Самостоятельного изучения требует нормальная величина сбережений на уровне учитываемой статистикой суммы вкладов населения в Сбербанк. С одной стороны, на протяжении всего рассматриваемого периода росло отношение суммы этих вкладов к товарообороту государственной, кооперативной и колхозной торговли, достигнув в 1989 г. 81%. С другой стороны, наблюдались периоды: спада напряжения на потребительском рынке; хронической и устойчивой необеспеченности некоторыми товарами; массового ажиотажного спроса, когда полки магазинов опустошались полностью. Соответственно не оставалась неизменной и величина «безвредных» для экономики сбережений населения во вкладах. Кроме состояния рынка, на неё влияли и структурные сдвиги в потребительском спросе, в частности увеличение доли относительно дорогих предметов длительного пользования, покупка которых предполагает накапливание денег.

Созданным в данном году товарам и услугам противопоставлены «доход», полученный в текущем году, и остатки денег населения во вкладах, не израсходованные в

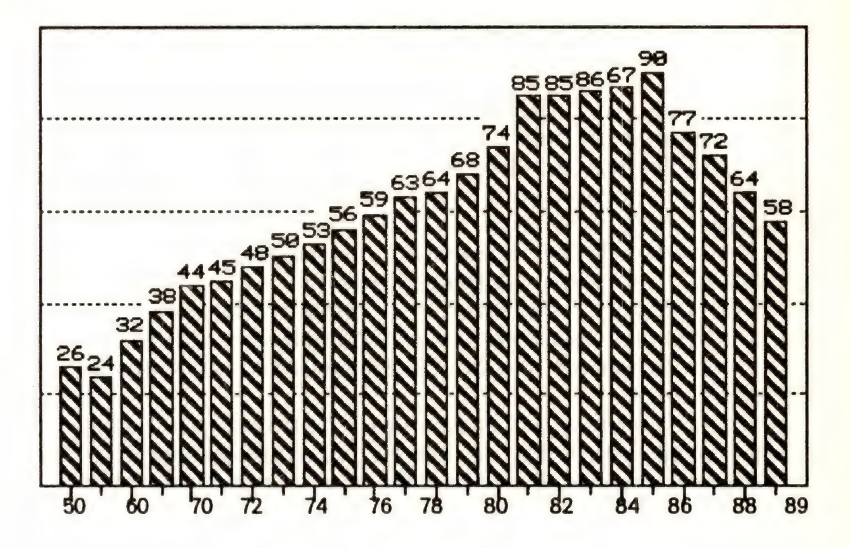


Рис. 3. Отношение остатков кратко- и долгосрочных ссуд (на конец года) к произведенному национальному доходу, %.

прошлом. На рис. 1 линия 2 получена сопоставлением «расхода» с «доходом 1», к которому добавлены вклады населения в Сбербанке на начало года (будем называть эту величину «доходом 2»).

Поведение линии 2 достаточно правдоподобно отражает реальное положение с денежными доходами населения, так как неучтенные в расчетах наличные деньги в известной степени «компенсируются» величиной нормального накопления, на которую не уменьшены вклады в Сбербанке. В отношении последних лет (как и в случае с «доходом 1») можно говорить о занижении инфляционного разрыва, полученного с учетом остатков вкладов населения, поскольку все сбережения превратились сегодня в «горячие деньги».

Линия 2 показывает, что кумулятивный эффект наращивания вкладов значительно увеличивает несбалансированность в экономике. Даже без учета остатков наличных денег у населения и безналичных средств у хозяйственных единиц инфляционный разрыв приблизился в 1989 г. к 500 млрд руб.

ИНФЛЯЦИОННЫЙ РАЗРЫВ, КРЕДИТ И АМОРТИЗАЦИОННЫЕ ОТЧИСЛЕНИЯ

«Доход 2» не исчерпывает денежную массу в наличной и безналичной формах, противостоящую ежегодно производимым товарам и услугам. Немаловажную роль в формировании непомерного платежеспособного спроса играет кредит. Его основное назначение — вовлечение в хозяйственный оборот временно свободных материальных ресурсов. При этом подразумевается, что движение денежных средств, связанное с кредитованием, должно иметь реальное вещественное обеспечение. Однако к сложившейся практике эти соображения относятся далеко не в полной мере.

На рис. 3 видно, что отношение остатков долгосрочных и краткосрочных ссуд на конец года (динамика которых достаточно корректно характеризует кредитную деятельность) к произведенному национальному доходу в 1950—1985 гг. непрерывно росло (даже с учетом потребностей кредитования в связи с расширением масштабов хозяйственной деятельности). Это свидетельствует о несоразмерности наращивания ссудного капитала по сравнению с реальным увеличением «излишков» материальных ресурсов. В таких условиях обеспечить нормальное вовлечение в хозяйственный оборот временно свободного капитала фактически невозможно. Поэтому не случайно, пожалуй, что единственный недефицитный ресурс у нас — деньги.

К сожалению, не удалось оценить величину чрезмерных платежных средств в хозяйственном обороте, порожденных раздутым кредитом, наличную денежную массу у населения, нормальную величину вкладов в Сбербанке и свободные остатки безналичных средств предприятий.

Еще один источник денежных средств, непосредственно влияющий на сбалансированность денежного и материального оборотов, — амортизационные отчисления. Их формирование и движение давно не соответствуют реальному состоянию основных фондов. Так, динамика отчислений на полное восстановление основных фондов (реновацию) не совпадает с их физическим выбытием: доля выбывших фондов по отношению к имевшимся на начало года отчислениям на реновацию составила в 1965 г. соответственно 2,0 и 2,0%, 1970 г. — 1,8 и 2,1%, 1975 г. — 1,6 и 2,5%, 1980 г. — 1,5 и 2,7%, 1985 г. — 1,5 и 2,8%, 1989 г. — 1,4 и 3,0%.

При этом физически и морально устаревшие фонды зачастую попросту нечем заменять. В результате возрастная структура (особенно активной части) основных фондов непрерывно ухудшается, а расходуемые не по назначению амортизационные средства снижают и без того низкую эффективность использования основного капитала.

Достаточно автономно от материального обеспечения расходуется и амортизационный фонд на капитальный ремонт. Уже на стадии планирования материальное обеспечение этого фонда формируется по остаточному принципу. С выполнением планов дела обстоят еще хуже. Так, в 1970 г. не использовано по назначению (на капитальный ремонт) 21,5% соответствующего амортизационного фонда, в 1975 г. — 24,6, в 1988 г. — 40,4%.

Разрыв между движением основных фондов и амортизационными отчислениями с точки зрения сбалансированности экономики нежелателен еще и потому, что денежные средства в сложившейся практике управления пускаются в оборот в предположении, что они материально обеспечены. Более того, руководители страны видят в них надежный и весомый источник доходов госбюджета. Во всяком случае, решения правительства об увеличении амортизационных отчислений преследуют прежде всего фискальные цели. Будучи необеспеченными машинами и оборудованием, они не оказывают реального влияния на обновление производственных фондов. Амортизационные средства постепенно превратились в значимый источник финансирования нового строительства и иных государственных нужд.

Таким образом, практика использования амортизационных фондов способствует увеличению инфляционного разрыва. Для определения вклада этого фактора подсчитана разница между годовой величиной всего амортизационного фонда и той его частью, которая фактически расходуется в течение года на капитальный ремонт, в предположении, что вся она изначально не отоварена и дополнительно давит на возможное товарное обеспечение всех денежных доходов. По государственному сектору эта разница составила в 1970 г. 19,3 млрд руб., 1975 г. — 37,5, 1980 г.- 51,4, 1985 г.— 76,8, 1989 г. — 148,7 млрд. Результаты увеличения «дохода 2» на соответствующие величины представлены на рис. 1 линией 3. Она дает наглядное представление о степени разбалансированности в экономике.

Инфляционный разрыв с учетом «неотоваренной» амортизации приблизился в 1989 г. к 645 млрд руб. (496 + 148,7).

* * *

Какие выводы можно сделать, проанализировав с использованием предложенного подхода решения правительства, направленные на повышение сбалансированности материально-вещественного и денежного оборотов?

Решения по развитию производства и сферы услуг, как правило, не подкреплялись соответствующими переменами в области государственных финансов, денежных доходов населения и предприятий. Верно и обратное. Изменения денежных потоков, санкционированные правительством, на протяжении всего рассмотренного периода в большей части не соответствовали результатам развития производства, динамике капиталовложений, основных фондов, что неизбежно увеличивало инфляционный разрыв.

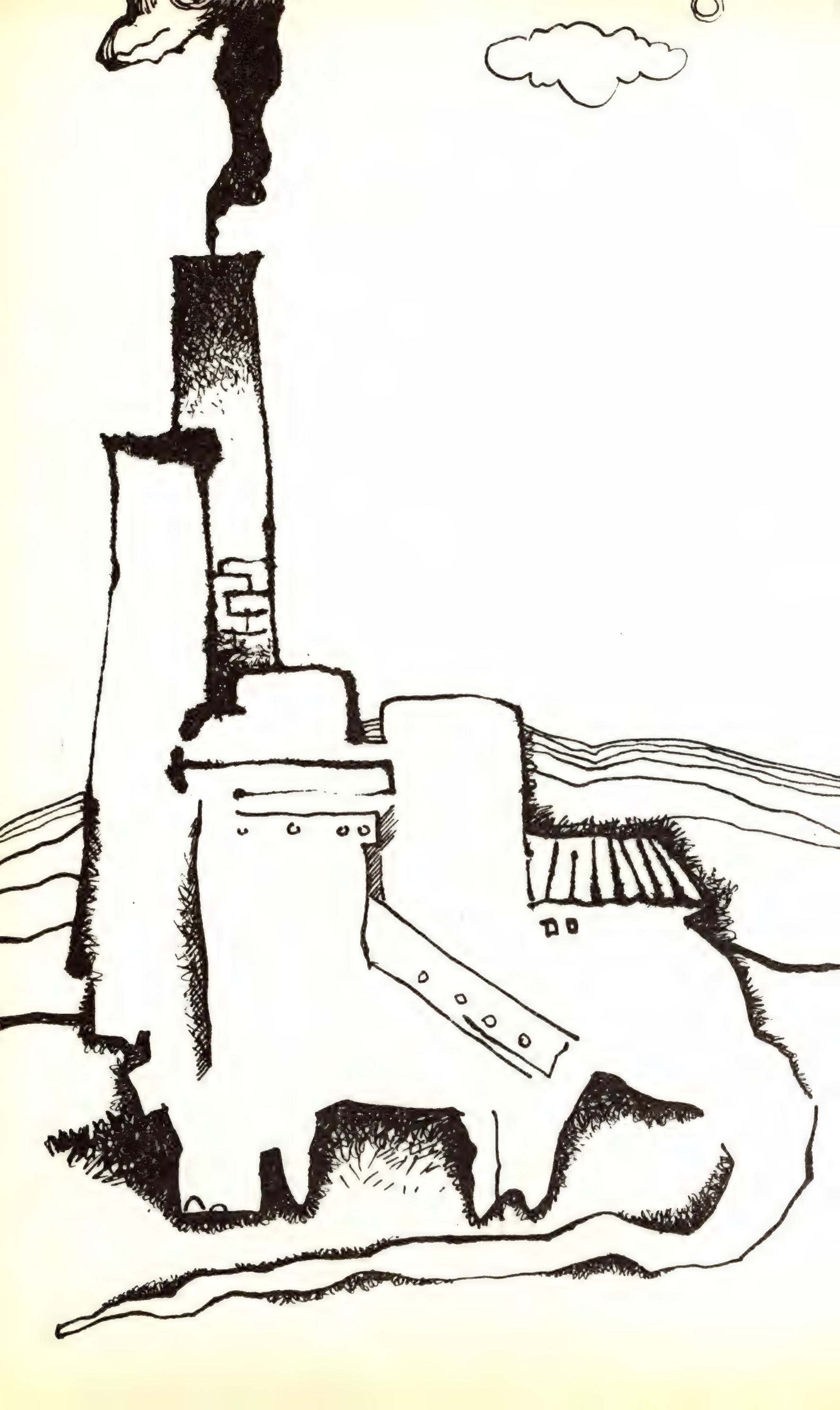
Не стала исключением и последняя пятилетка. В 1986—1988 гг. при реализации «инвестиционного маневра» значительно выросли капиталовложения. Одновременно ощутимый удар по важнейшему источнику их финансирования (денежным накоплениям народного хозяйства) нанесла антиалкогольная кампания. С 1989 г. темпы роста строительно-монтажных работ существенно снизились, но на сбалансированности это положительно не сказалось. Ведь начавшееся с 1987 г. бурное и явно не соответствовавшее результатам общественного производства увеличение денежных доходов населения и всех хозяйственных единиц резко обострило спрос на средства производства и товары народного потребления. В результате инфляционный разрыв подскочил по «доходу 1» с 138,6 млрд руб. в 1986 г. до 199,1 млрд в 1989 г., а по «доходу 2» — с 359,4 до 496,0 млрд руб.

Предложения по уменьшению разрыва в срочном кампанейском стиле с помощью «отдельных мер» лишены перспективы. Так, решительное сокращение масштабов кредитования в народном хозяйстве (за 1985—1989 гг. остатки ссуд уменьшились на 130 млрд руб.) не сказалось сколь-нибудь заметно на сбалансированности. По сравнению с величиной инфляционного разрыва значимость этого шага невелика.

То же и с денежной реформой, ведь даже без учета наличных денег на руках у населения и вкладов в Сбербанке (на которые замахнулось правительство), а также «горячих» накоплений предприятий (неперекрытые источники которых сразу пополнят массу новых денег) инфляционный разрыв достиг 199 млрд руб.

Нормализация денежного оборота, приведение его в соответствие с результатами общественного производства требуют комплекса скоординированных мер. И вряд ли здесь нужно изобретать что-то абсолютно новое. Хорошо бы реализовать уже не раз намечаемое: сократить масштабы капитального строительства для уменьшения денежных доходов за счет зарплаты и прибыли строительных организаций; вовлечь в хозяйственный оборот сверхнормативные запасы, отходы и «неликвиды»; привести амортизационную политику в строгое соответствие с возможностями прямого обеспечения денежных средств материальными ресурсами, исключить расходование амортизационного фонда не по прямому назначению; разными способами «связать» свободные денежные средства населения и хозяйственных субъектов; стимулировать рост производства продукции и производительности труда, снижение затрат и др. К сожалению, на практике и намека нет на их полноценное осуществление.





ЧУЖОЙ

Михаил ХЕНКИН,
кор. ЭКО

Главный инженер энского металлургического комбината, приехавший на совещание в Москву, учил за обедом коллег, как нужно действовать, если к ним придут металлизованные окатыши Оскольского электрометаллургического комбината (ОЭМК). Прихлебывая суп, он советовал не мудрствовать лукаво, а просто взять перо, чернила, перевернуть накладную, написать обратный адрес, пришлепнуть к вагону — и катись, дорогой груз, назад, в Старый Оскол.

К подобным шуткам оскольские металлурги привыкли. В том, что первоклассная основа для получения стали не находит применения в стране и утекает за рубеж, они винят потребителей. Спору нет. Они действительно оказались не готовы к использованию доброкачественного продукта, но вряд ли гнев на невежество ближнего полностью оправдан.

ГДЕ КОТ, ТАМ И ВЕРБЛЮД

Звезды, светившие над колыбелью ОЭМК, сулили ему большое будущее. Идея создания в России крупного металлургического предприятия, работающего по новой технологии, родилась в середине 70-х годов, когда было заключено правительственное соглашение между СССР и ФРГ. К тому времени в мире уже были достигнуты существенные результаты получения металла бескоксовыми методами. Или, как их тогда называли, «по технологии прямого восстановления железа».

В Германии этим процессом занимался знаменитый концерн Круппа. Имелись наработки в Мексике. Успешные исследования по бескоксовой металлургии шли и в СССР. Но в нашей стране все установки были к тому времени либо экспериментальные, либо опытно-промышленные, либо полупромышленные, либо, даже если и полно-

стью промышленные, то небольшой производительности. Первоначальный проект, разработанный Гипромезом в содружестве с западногерманскими фирмами, предусматривал получение нескольких миллионов тонн металла. Раньше в таких объемах подобным способом металл не производился. Однако после экспертизы проекта в Госплане СССР и других заинтересованных ведомствах было рекомендовано выделить в составе первой очереди комбината самостоятельный первый этап.

К неоспоримым плюсам Оскольского электрометаллургического комбината следует отнести удачное расположение в центре Курской магнитной аномалии (КМА) — необъятного рудного массива, раскинувшегося на 200 тыс. кв. км от Пскова до Азовского моря. По прогнозам ученых, из 17 трлн т мировых запасов железных руд 14 находятся в этом районе. Но не только запасы сказались на выборе места. Оказалось, что примесей цветных металлов меньше всего содержат руды Лебединского ГОКа (в 26 км от Старого Оскола). Сыграл свою роль и еще один факт. Глава солидной фирмы предложил как-то купить у него хорошую и недорогую технологию металлургического производства.

Собеседник, выслушав внимательно, спросил, знает ли он, как Насреддин продавал кота?

Глава фирмы не знал.

— За маленького кота он требовал большие деньги. Прохожие удивлялись, почему так много. «Я его продаю вместе с верблюдом», — отвечал Насреддин. — А где ваш верблюд?

Глава фирмы не понял.

— Технология замечательная, но во что нам обойдется доставка угля? Верблюд — это транспорт.

На ОЭМК сырье поступает с помощью труб и воды. Не нужны вагоны и рельсы, нет грязи, шума от бегущих по железным путям составов. В Бразилии исходный материал подобным образом попадает на крупную окомковательную фабрику, преодолев расстояние в 300 км.

У нас — гораздо ближе. Кроме того, на Лебединском месторождении руду особым способом избавляют от пустой породы, тонко перемолов в пудру, и затем в виде полужидкой массы (пульпы) гонят по гидросистеме на комбинат.

Технологию для ОЭМК выбирали тщательно. В разные страны направили специальные комиссии. В США, например, поехал доктор технических наук В. С. Кудрявцев (потом он становится первым главным инженером предприятия). Процесс «мидрекс» фирмы Мидденд Росс (США) признан наиболее подходящими по технико-экономическим показателям (комиссии сделали это заключение независимо друг от друга).

Руда обогащается до концентрата с содержанием железа порядка 70%. Концентрат окомковывают. Полученные окисленные окатыши с помощью природного газа в специальных шахтных печах металлизуют, превращая в полуфабрикат — восстановленное железо или губку, затем переплавляют в электропечах. Это чистый металлургический агрегат. По сравнению с конвертером или мартеновской печью, где используются мазут и другие виды топлива, а также металлолом, здесь в сталь почти не добавляются посторонние примеси. Все стерильно. Так рождается высококачественный металл. В СССР и за рубежом проведены патентные исследования. Стойкость изделий из такого металла повышается на 15, 20, 25 и даже на 40%.

На оскольский металл не тратится дефицитный кокс. Коксохимические батареи в плохом состоянии. Коксующиеся угли в европейской части дороги, запасы их ограничены. Можно, конечно, привезти уголь Кузбасса, но и здесь свои проблемы.

НАДЕЖДА НА МИСТЕРА ТВИСТЕРА

Новенький трамвайный вагончик бежит по рельсам сквозь пелену дождя. За окном мелькают лесочки, поля, деревни. Трамвай поворачивает на мост, замедляет ход, и на фоне серого сентябрьского неба вырастает многотрубный гигант.

Но гигант, оказывается, беспомощный. Вроде и есть все условия для процветания, а вот директор комбината А. А. Угаров озабочен ближайшим будущим: «Невеселые мысли одолевают, когда вижу, как очередное здравое предложение затягивает мутный поток отсрочек и обещаний. Вроде бы переходим к рынку, но дальше болтовни дело не движется. Будем только говорить — через три-четыре года оскольский комбинат провалится в тартарары».

Спасение первый руководитель усматривает в привлечении иностранного капитала. Чтобы удержаться на плаву, следует немедленно и на любых условиях (10, 15, 20% от прибыли) искать совладельца, солидную фирму.

Комбинат должен «перенять все лучшее, что есть за рубежом в области современной бескоксовой металлургии». Западные специалисты высоко оценивают производство металлизованных окатышей, сортопрокатный цех. На металл ОЭМК нет рекламаций. И все-таки в качестве подпорки Алексей Алексеевич ищет толстый кошелек, набитый валютой.

А. А. Угаров не одинок в своих грустных выводах. Главный инженер В. М. Гаркуша считает, что при существующих порядках комбинат не устоит. Главного сталеплавильщика Ю. А. Затакового возмущает политика государства, умудрившегося «угробить такие деньги и ничего не взять». Спасение, опять же, — в самостоятельной работе с инофирмами. «А в нашей стране мы затухнем».

ЛОБОВАЯ ЭКОНОМИКА

Купленная за валюту техническая новинка обошлась в кругленькую сумму. Процесс многостадиен: дообогащение концентрата, производство окисленных окатышей, металлизация, передел в электропечах, использование в больших количествах природного газа — все это ведет к тому, что металл обходится значительно дороже, чем при традиционном производстве в домнах. В среднем себестоимость тонны проката из обычного чугуна и стали — 100—110 руб., а проката, изготовленного с помощью металлизации в электропечах, — 250—280 руб. И цены такие же высокие. Перед нами металл нового поколения. Металл неординарный, нестандартный. Он по праву заслуживает, чтобы его выделили в прейскуранте.

Но если бы, реализуя этот проект, в значительной степени навязанный нам (немцы были крайне заинтересованы в таком соглашении, им это было очень выгодно), мы по примеру зарубежных партнеров начали сотрудничество с изучения рынка! Приступаем к производству сверхчистого металла впервые в истории в таких огромных количествах — 1—1,5 млн тонн, а кто его возьмет? Есть ли на него потребители?

Авторы оскольского эксперимента столкнулись с тем, что потребители не хотят платить за металл (пусть он и лучше) в 2,5 раза дороже. Почему? Да машиностроителям ни тепло, ни холодно от того, что стойкость его на 25—30% выше обычного. Есть, конечно, и исключения, но в массе своей это так. Скажем, автомобиль с подшипниками ОЭМК прослужит дольше. Что с того? У него может полететь вовсе не подшипник, а совершенно другая деталь из рядового металла. Нет смысла платить такие большие деньги. Не удается ухватить и почувствовать реальную выгоду. Металлурги взимают с машиностроителей, машиностроители — с эксплуатационников, но ни тем, ни другим пока неясно, за что они платят?

Что же касается ОЭМК, то положение крайнего в этой цепочке настроения не поднимает.

ВВЕРХ НОГАМИ

Отраслевой институт экономики разместился в мрачноватом шестнадцатиэтажном здании ЦНИИчермета. Коридоры на каждом этаже замкнуты по кругу (так придумали архитекторы). В какую сторону ни иди — все равно уткнешься в нужную дверь. Откроем одну из них. Зав. лабораторией цен М. К. Сорокина отвечает на вопрос о том, ожидаются ли дальнейшие изменения цен на оскольский металл.

— С 1 января этого года введены новые цены. Мы готовили их общий пересмотр в промышленности в сторону повышения. Но не потому, что именно для Оскола захотели так сделать, а в результате увеличения себестоимости чугуна, электроэнергии, угля, кокса, руды и других компонентов производства. Мы в ценах лишь отражаем внешние для черной металлургии удорожания. А так все цены «увязаны» с прейскурантами на обычную продукцию, утверждены и именуются в обиходе как действующие или реальные.

— Цены по прейскуранту фиксированные, а ведь ОЭМК покупать приходится по договорным?

— И вся черная металлургия получает по договорным ценам.

— Происходит разрыв.

— У нас всю жизнь так. Такая методика ценообразования в машиностроении на металлургическое оборудова-

ние. Оборудование считается уникальным — оно вроде бы каждый раз новое. Поэтому в СССР с 60-х годов такая продукция идет по договорным ценам. А на металл цены фиксированные, стоимость оборудования в виде амортизации накручивается на себестоимость изделия. Но поскольку нормы амортизации низкие, стоимость оборудования мало влияет на себестоимость полученного металла.

— На оскольском комбинате влияет.

— Потому что оборудование импортное. Но учтите, что и на других заводах оно имеется, поэтому Оскол не находится в каких-то особых условиях.

— Почему фактическая себестоимость на ОЭМК выше проектной?

— Они еще не освоили мощности и предполагавшийся сортамент. Это раз. Во-вторых, проект считали в 70-х годах. За это время мы уже два раза повышали цены — в 1976 и 1982 гг., в 1991 г. у нас опять новые цены. Себестоимость, конечно, корректируется, но очень укрупненно и всего не учитывает. Кроме того, в любом проекте стремятся завысить цены и занизить себестоимость. Не было еще случая, чтобы проектная организация несла ответственность за проект.

В старые времена комбинат спокойно получал бы дотацию от государства и жил припеваючи. Сейчас условия изменились, но нельзя говорить, что оскольцам так уж тяжело. ОЭМК рентабелен. Другие заводы в худшем положении.

— В то же время отпускная цена на сталь ниже себестоимости.

— Не отработана технология, осваивается производство — поэтому и себестоимость высокая. Оскольский завод разливает подшипниковую сталь, первым стал осваивать непрерывную литую заготовку. У них много брака... И вообще ОЭМК не предназначен для производства литой заготовки, он должен производить сортовой прокат.

С выходом на проектную мощность себестоимость снизится. Комплексные затраты (компрессорные станции, коммуникации) распределятся на больший объем производства.

— Чем объяснить, что комбинат из убыточного стал рентабельным?

— Аренда! Они сейчас на арендном подряде, значит, свои копейки считают. Отходят от технологии. Лом у нас дешевый, поэтому и его используют, а окатыши дорогие — их продают... за границу. Смотрят, что выгодно, что невыгодно. Вкладывают свою валюту в совместное предприятие по производству товаров народного потребления, в спортивные костюмы, маечки...

— В проекте цены на оскольский металл завышены, это важный момент?

— Сейчас это уже не имеет никакого значения. Как говорил бывший замминистра: «Мне наплевать на экономику, мне нужна новая технология». Мы покупали технологию, поэтому подгоняли все, чтобы в Госплане, Совмине доказать: комбинат будет рентабельным.

Наша беда в другом: мы не делаем рекламы. Такой, чтобы любой конструктор знал, какой металл он сможет заложить в свое изделие. Косность. Потребители все еще пользуются старыми ГОСТами. Оскольский комбинат строился десять лет, а информации о том, что он будет выпускать, не было. Но вот построили, начали производство и стали навязывать металл заводам. Но там в освоенную продукцию его уже не засунут. Конструктору все параметры менять нужно — и толщину, и металлоемкость, и при этом гарантировать более высокие свойства изделия. 5—6 лет на это уходит как минимум. Примерно столько времени и требовалось на рекламу ОЭМК еще до его создания.

Рынок, может, и заставит нас работать по-другому. А если нет — так и будем копошиться.

— На ОЭМК тоже уповают на рынок и свободные цены?

— Они считают, что смогут вывозить продукцию за границу. Но наш металл неконкурентоспособен.

— Даже оскольский?

— Оскольский обладает прекрасными свойствами, но по внешней отделке мы пока еще не в состоянии тягаться.

— Что вы имеете в виду?

— Прокат, отделка поверхности. Все должно быть вылизано, как у инофирм. Внешний вид — залог успеха. Даже имея хорошие характеристики, мы не знаем, как их рекламировать, как гарантировать в ГОСТах. Чтобы пройти международную сертификацию, заводам приходится основательно попотеть.

И потом свободные цены — вовсе не значит: что хочу, то и ворочу. Они чутко реагируют на спрос и предложение. У поставщиков на один и тот же металл они одинаковые. А у нас сейчас от разных поставщиков — разные цены. Это не рынок, а выворачивание рук и анархия. В условиях рынка тот, у кого себестоимость выше, прогорает. У нас разоряться никто не хочет. Наоборот, мы старые предприятия вытаскиваем, создаем им условия, чтобы они существовали и при старой своей технологии.

Любого проектанта заставляют завышать оптовые цены и снижать себестоимость. Цель — утвердить проект и внедрить свои разработки.

— Проект ради проекта?

— Надо строить, и этим все сказано. У нас нет конкурса проектов. Если делает Гипромез, другая организация уже не вмешивается. Никто не стремится найти экономические решения. Да и кому это нужно? Капитальные вложения государственные. Не все ли равно тому же Осколу? Сидели же они на дотации.

— А сейчас?

— Сейчас нет, времена другие, но они вывернутся. Цены у нас сейчас больше отражают качество. Сами оскольцы серьезно поработали. На многие виды продукции мы им утвердили надбавки — например, на металл пониженной прокаленности. ОЭМК единственный в стране его выпускает. Они согласовали с ЗИЛом экономический эффект и за один этот показатель теперь получают приплату — 50% оптовой цены. Или, например, их сталь для производства штампов гарантирует повышение стойкости продукции вдвое. Мы им за это дали 100% надбавки. Все это результат правильного установления цен. Они молодцы. Активно сотрудничали с потребителями, ездили, проверяли, согласовывали. И то, что сейчас имеют прибыль, — полностью их заслуга. Когда ты хозяин, то найдешь пути и средства, чтобы ее не упустить.

МЫ ВЕДЬ ТОЖЕ СВОИ, БРАТЦЫ!

Н. В. Самохин, зав. лабораторией со сложным названием «Совершенствование учета, калькуляции и себестоимости продукции» (институт экономики ЦНИИчермета) тоже уверен, что оскольский комбинат справится с

трудностями. Вот уже второй год лаборатория не числит ОЭМК среди убыточных. Николай Васильевич считает, что вина, безусловно, на тех, кто принимал решения. «Только не надо фамилий, дело ведь не в конкретных личностях».

По его мнению, потомки будут смеяться над тем, что мы называем современным уровнем металлургии, поскольку сначала природно чистый металл портим, а затем начинаем усиленно бороться с примесями. Появление ОЭМК надо рассматривать как противопоставление нового старому, нетрадиционного — традиционному. И старое как могло сопротивлялось новому. «Действовала чья-то "рука", и действовала по известному правилу: чем дороже, тем лучше. Лучше с точки зрения старого. Ибо тогда оно дольше сможет просуществовать рядом с новым, так как дешевле».

Николай Васильевич глубоко убежден, что у министерства было достаточно средств, чтобы пойти на риск: не зацикливаться на одном оскольском комбинате, а перенести опробование новой технологии на все предприятия отрасли. «Надо было искать, предвидеть возникновение проблемы, думать о последствиях. Дорого не потому, что так надо, а из-за самой обыкновенной недальновидности». Недальновидность и породила смещение акцентов: можно сомневаться в разумности государственных дотаций на металл, ввозимый из-за границы для машиностроителей, в то время как оскольские металлурги сполна расплачиваются за импортное оборудование и запасные части.

Этого же мнения придерживается В. С. Кудрявцев. Он рассказывает, как ездил в свое время в Госплан к давнему знакомому, наделенному большими правами, с предложением: оборудование инофирм, приобретенное по ценам мирового рынка, продавать оскольскому комбинату по внутрисоюзным. Разницу компенсировать за счет государства. Это помогло бы встать на ноги, особенно на первых порах.

С ним согласились, но при этом сказали, что Госплан на это не может пойти: «Все тогда захотят покупать оборудование за рубежом».

— Как же нам дальше жить? — спросил Валентин Семенович уже в пустоту.

Действительно, как? За первые пять лет существования оскольский комбинат дал 400 млн руб. убытков. Вся его деятельность вплоть до 1989 г. шла как бы вхолостую. В 1985 г. убытки составили 82,2 млн руб., в 1986 г. — 90, в 1987 г. — 119,8, в 1988 г. — 35,5 млн руб.

Заместитель начальника экономического отдела ОЭМК Т. П. Валяйкина говорит о крайней неудовлетворенности всех, кто так или иначе трудился на пользу ОЭМК: «Приходишь на работу нормальным человеком, а уходишь подавленным, опустошенным». Было от чего расстраиваться: ведь «новейшее предприятие, мощное во всех отношениях, куплено за валюту, импортировано в нашу страну. А дальше встает вопрос, что с ним делать, как эксплуатировать...»

Эксперимент, по словам Татьяны Петровны, получился не таким, как мыслился, и привел лишь к «пониманию того, как не надо действовать». Импортное оборудование (примерно 1,7 млрд руб.) легло на себестоимость продукции. Вопреки ожиданиям, при переводе валюты в рубли государство не пошло (как это было, допустим, на ВАЗе) на то, чтобы оставить за комбинатом только 900 тыс. «Переоценку нам не разрешили».

Затраты на оборудование как первопричину убыточной работы ОЭМК называют и в ЦНИИчермете. Высокая стоимость основных промышленно-производственных фондов на первом этапе строительства привела к тому, что амортизационные отчисления составили 40,7 коп. на 1 рубль товарной продукции, против 9,2 коп. в среднем по отрасли. Например, себестоимость в 1986 г. превысила расчетную на 29 млн руб. (амортизационные отчисления проектные — 23 коп. на 1 рубль товарной продукции, фактические — 40 коп.) С января по сентябрь 1986 г. убытки достигли 66,1 млн руб. (всего за год, как уже говорилось, — 90 млн руб.) и образованы они опять же более высокой себестоимостью по сравнению с проектной — 4 млн руб., или 6% от всех убытков на комбинате. Литая заготовка дала за этот период убытков на 3,5 млн руб. (фактическая себестоимость — 189 руб. 78 коп. тонна, проектная — 185 руб. 16 коп.), металлизованные окатыши — на 0,5 млн руб. (84 руб. 20 коп. против 73 руб. 49 коп.).

На ОЭМК в пухлых папках хранятся многочисленные докладные записки, справки, письма в высшие инстанции. Вот один из таких документов от 25 мая 1988 г.

«При проектировании комбината Гипромез для оправдания высоких затрат на производство продукции принял, что она вся будет поставляться потребителям по повышенным ценам, которые на 50—60% превышают уровень цен на обычный металл. При таких ценах на продукцию комбинат по проекту оказался рентабельным. Для подтверждения таких цен были разработаны специальные технические условия на прокат из металла ОЭМК, в которых предусмотрены более высокие требования к качеству металла по химическому составу, чистоте, уровню механических свойств, чем в стандарте на обычный металл. Однако эти технические условия не имели точного адреса и не были рассчитаны на решение задач по качеству, стоящих перед конкретным потребителем».

В другом документе — «Докладе к совету директоров» от 12 марта 1988 г. говорится, что «на металл ОЭМК и металлопродукцию из него уровень оптовых цен выше аналогичной продукции традиционного качества на 50—72%, хотя ниже проектных цен в среднем на 10 руб.».

А вот перед нами массивный коленкоровый переплет с золотым шрифтом: «Оскольский электрометаллургический комбинат им. Л. И. Брежнева (последнюю строчку сейчас в названии не упоминают).

Минчермет, Государственный ордена Ленина союзный институт по проектированию металлургических заводов (Гипромез).

Проект второго этапа первой очереди строительства. Расчетный материал к общей пояснительной записке».

В этом документе (а он несколько раз менялся, есть уточненные варианты) цена металла (черновой сортовой прокат, заготовки) колеблются от 341 до 348 руб. за тонну.

На деле средняя цена сортового проката ОЭМК — 200-230 руб. за тонну. Ощущение неустойчивости усиливается различием договорных и фиксированных цен. Покупать запасные части и оборудование приходится дороже, чем продавать продукцию. Поэтому директор комбината так горячо отстаивает свободные цены и полную самостоятельность в выборе партнеров — от Китая до США. Несоответствием нашей системы мировому рынку объясняет

сложившийся порядок и В. С. Кудрявцев. По его мнению, внутрисоюзные цены не учитывают главного — качества металла. Выход ОЭМК на мировой рынок сразу ликвидирует ножницы в ценообразовании. Ведь стоимость аналогичного металла за рубежом в два-три раза выше, чем у нас, и если бы в стране действовали международные цены, то и проблемы никакой не было: «За что купил, за то и продал».

На западе к оскольскому металлу еще долго сохранится повышенный интерес. А вот у нас комбинат стал инородным телом. И от его продукции всеми правдами и неправдами стремились увильнуть.

УКРОЩЕНИЕ СТРОПТИВЫХ

Иногда выходило очень ловко. Как, например, у главного инженера энского металлургического комбината. В начале очерка он делился своим немудреным опытом. Несколько слов о том, что случилось дальше. Отправкой грузов по обратному адресу заинтересовались в министерстве. Разговор был коротким, но бурным. Командир производства, как это водится, одной рукой взял под козырек, другую, сжав фигой, спрятал в кармане. Не будем спешить с обвинениями. Глубинные процессы отражает докладная записка ОЭМК, датированная январем 1987 г.

«Несмотря на высокое качество металла, которое предусматривает существование измененного уровня машиностроения в нашей стране, создание машин нового поколения, ОЭМК в настоящее время имеет существенные убытки. Убытки в 1985 г. составили 82 млн руб., в 1986 г. ожидаемые — 91 млн руб., и планируется на 1987 г. 140 млн руб. (на самом деле в 1986 г. убытки — около 90 млн руб., в 1987 г. — 120 млн руб.). Убыточная работа ОЭМК определяется рядом причин, важнейшая из которых — недостатки в планировании производства на ОЭМК со стороны Госплана СССР. Несмотря на то, что строительство комбината было начато 10 лет назад, до сих пор не определен круг потребителей на полный обьем производства, не выявлены направления совершенствования новой техники, в производстве которой будет использован металл с индексом «ПВ», в связи с чем машиностроительные министерства и другие потребители не подготовились к переводу своих предприятий на использование металла. Это

вызывает большие потери в народном хозяйстве от нерационального использования металла ОЭМК. Отказы потребителей оплачивать металл в соответствии с его реальными потребительскими свойствами вынуждают вместо металла нового поколения выпускать обычную продукцию. Нарушение технологии производства металла с целью его искусственного удешевления за счет ухудшения качества, ограниченное использование дорогих высокоэффективных видов оборудования, приобретенных по импорту и обеспечивающих высокое качество металла, и прочие неблагоприятные факторы приводят к неэффективному использованию металла ОЭМК.

Другим существенным недостатком является несовершенная система «занарядки» металла ОЭМК потребителям. Госснаб не учитывает потребительские свойства металла ОЭМК, и он попада- ет на предприятия, которые не могут разумно его использовать. Их продукция существенно удорожается. В свою очередь потребитель этой продукции тоже не в состоянии с большой отдачей для себя использовать преимущества металла, и очень часто потребители отказываются от оплаты металла в соответствии с его свойствами».

В «справке» за тот же год говорится, что «до пуска стана 700 не были определены потребители металла ОЭМК, отсутствовали согласованные с потребителями документы и цены». Как распределяется металл ОЭМК? Об этом дает представление «справка» от 26 мая 1988 г.

«В 1988 г. план производства проката по ОЭМК составляет 1240 тыс. т. Из этого количества 520 тыс. поставлено по госзаказам, 720 — внутриотраслевой кооперации. Из общего объема поставок внешним потребителям 260 тыс. т будет отправлено по опытным ТУ с согласованными приплатами. Из оставшихся 260 тыс. т потребители не дали согласия на 146 тыс. т, 62 тыс. т — отсутствие специализации, 52 тыс. т — незанарядка.

Из-за несогласия на оплату и поставку металла комбинат потерял объем товарной продукции в 26,5 млн руб.»

И еще свидетельство:

«Не согласованы проекты технических условий на трубную заготовку повышенного качества для нефтяных труб. Трубные заводы постоянно отказываются от оплаты за повышенное качество трубной заготовки. Общая сумма отказов на 09.12.88 г. составила 5,8 млн руб. С вводом нового

прейскуранта с 01.01.90 г. вся трубная заготовка остается убыточной.

При производстве котельного металла убытки составили 40 руб. 31 коп. на каждой тонне, нефтяного сортамента — 43 руб. 80 коп. на тонне».

Металл ОЭМК с хорошими свойствами, высококачественный, а потребитель «нос воротит». Старооскольцы считают партнеров-машиностроителей иждивенцами — мол, всегда сидели на шее государства.

До пуска ОЭМК государство ввозило за год до 650 тыс. т высококачественной стали. Покупали за рубежом по 400 дол. за тонну, а продавали предприятиям по 150—160 руб. По данным ЦНИИчермета, холодный катанный лист ввозился по цене 550 дол. за тонну, а в Тольятти поступал уже по 180—200 руб. Громадные потери покрывались из бюджета.

Против строптивых «отказников», не приспособленных к оскольскому металлу и не желавших мириться с его дороговизной, было испытанное средство: «давить» на инстанции. В Москву летели письма, мчались гонцы. Шло обивание порогов Минфина, Госплана, Госкомцен, Минчермета с настойчивыми просьбами что-то решить, как-то помочь.

Результат таких хождений известен. В верхних эшелонах власти знали, как привести в действие пусть немного и расшатанный, но все еще безотказный механизм исполнения. Колеса и приводные ремни, закрутившиеся в свое время в связи с решением построить ОЭМК, стали раскручиваться в обратном направлении. Министерство берется за рычаги, дает разнарядки: Волгограду столько-то оскольского металла, Челябинску столько-то... И вот уже незадачливый энский главный инженер стоит на ковре с красными ушами.

ГАДКИЙ УТЕНОК СНЕС ЗОЛОТОЕ ЯИЧКО

Зав. экономическим отделом ОЭМК Н. И. Мирской рассказывает, как министр нажимал на Липецк, принуждая брать металлизованные окатыши.

— Поначалу это была наша беда.

Николай Иванович ничуть не преувеличивает. В год из 1,7 млн т в производстве использовалась только часть (1 млн т), поскольку две сталеплавильные печи еще не

пущены. Остаток предлагали соседям-металлургам. Тогда-то и происходили казусы, похожие на тот, в городе Энске. Соседи на «свободный продукт» смотрели косо. Он для них обходился дороже чугуна или металлолома.

Сегодня обстановка иная. С переходом на аренду ОЭМК с большим успехом стал вывозить окатыши за рубеж. «Балласт» с удовольствием покупают в Италии, ФРГ и других странах. Транспорты с продукцией ОЭМК бороздят океаны и доходят до Венесуэлы. На валюту от продажи окатышей (чтобы сохранить все 100% заработанных средств) ОЭМК заключил выгодный контракт с итальянской фирмой «Ко Дже Ин» на возведение «под ключ» комплекса строительных заводов. Скоро он будет иметь в изобилии облицовочную плитку, фаянс, сантехнику, кирпич лучших мировых образцов. Стройиндустрия сулит в недалеком будущем солидные барыши. Затраты и цены по сравнению с металлургией относятся там как 1 : 5. Рентабельность в металлургии — 10%, на итальянских заводах — 50%. Четыре завода первой очереди (около 2 тыс. рабочих) должны дать прибыль 60 млн руб., то есть почти вдвое больше того, что ОЭМК (12 тыс. рабочих) получает сейчас. Да и на Липецком металлургическом комбинате поняли, что окатыши — незаменимый материал для производства кинескопной ленты. Отбраковка из обычного металла достигала 30-40%, металл ОЭМК сократил брак до 4—5%. «Есть смысл».

Поставки оскольского металла просит увеличить КамАЗ, есть и другие предприятия, сотрудничащие с ним охотно и добровольно. В 1989 г. ОЭМК получил прибыль в 17,6 млн руб. В 1990 г. она подходит к 40 млн. Но спасение ли это?

Недостаток амортизационных средств на будущий год — 160 млн руб. Вопрос «расплаты» по-прежнему висит как дамоклов меч. Чем платить итальянцам, когда начнут действовать все сталеплавильные печи и свободных окатышей не будет? «Мы бедны и должны торговать тем, что у нас есть», — обнадеживают себя на ОЭМК и с помощью западных компаний собираются строить специальную печь металлизации, чтобы по новейшей технологии производить на экспорт брикетированный полуфабрикат. 140 долларов тонна! Рынок сырья расширяется, нужно ловить момент.

В СВЕТЕ ИСТОРИЧЕСКОГО ОПЫТА РЕФОРМ

Э. С. ХАЗАНОВИЧ,
кандидат экономических наук,
НИИСУ Госснаба СССР,
Москва

В жизни каждого общества бывают моменты кризиса: развитие может вести либо к взрыву, гибели, либо к революционной ломке, либо к коренной экономико-политической реформе.

Самый древний пример радикальных экономических преобразований — реформа Урукагины в третьем тысячелетии до нашей эры, осуществленная в Лагаше, городе-государстве Двуречья. Уже в этом отдаленном от нас многими веками событии обнаруживается общность как предреформенной ситуации, так и типичных элементов самого процесса.

Урукагина, опираясь на народные массы, пришел к власти в Лагаше в момент острого социального кризиса. Незначительное число полноправных граждан города (не более 5—7% их общего числа) располагали правом получать доходы с царских и храмовых земель, на которых использовался рабский труд. Свободные неимущие граждане были лишены возможности существовать за счет наемного труда на этих землях. Непомерными податями, ростовщичеством, часто с помощью насилия, грабежа и убийства, свободные производители лишались имущества и земель. Шла концентрация богатства и имущественной власти на одном полюсе, утрата источников существования и разрушение хозяйства общин и мелких производителей — на другом. Суть реформы была в следующем:

1. Удаление взимавших подати чиновников из хозяйств, не находящихся непосредственно в государственном управлении; возвращение этим хозяйствам самостоятельности.

2. Протекционистские меры по отношению к мелким самостоятельным производителям: уменьшение обязательных платежей ремесленников, возврат к натуральным податям. При неразвитой рыночной экономике это облегчало положение производителей.

3. Усиление административно-правовой защищенности всех малоимущих слоев от произвола ростовщиков и знати. Возрождение в законах духа справедливости и равенства, характерных для прежних общинных структур.

Сейчас мы говорили бы о строительстве правового государства. Все это обеспечило значительное, как утверждают источники, десятикратное расширение социально-политической основы господствующего в Лагаше общественного строя, что позволило этому городу-государству длительное время просуществовать в исключительно враждебном окружении.

Но в реформе было и слабое место: экономическая мощь знати была лишь ограничена; реформа в экономике свелась к некоторому перераспределению наличных материальных ресурсов и прав на них, не удалось добиться сдвига в развитии производительных сил. В конечном счете после ряда лет неравной упорной борьбы с внешними интервентами и сильного противодействия изнутри реформам, как и их инициатору, пришел конец.

С тех пор за всю историю человечества прошло не менее двадцати крупных экономических реформ во многих странах мира. Каждая из них, естественно, вытекала из внутренних условий этих стран, но имела ряд особенностей и тем самым вносила вклад в опыт человечества. Анализ этого опыта позволяет выявить ряд типичных, общих черт любой реформы.

Крупное производство обеспечивает большую производительность труда и большую товарность лишь во взаимодействии с мелкими производителями. Получив чрезмерное развитие, оно начинает работать само на себя, товарность производства падает. Отрыв от потребностей рынка консервирует негативные тенденции и усиливает нерациональную структуру производства. Приоритет получает обработка сырых материалов, слабо развивается производство продуктов конечного потребления.

Одно из самых губительных последствий чрезмерного развития крупного производства — монополизм со всеми его негативными последствиями. Проблема крупного про-

изводства как фактора, сдерживающего экономический прогресс, проявлялась в любой предреформенной ситуации. В сфере аграрных отношений эта проблема наиболее остро ощущалась в Древнем Риме периода реформ братьев Гракхов, в Китае в годы великих реформаторов Ли Цзы Чена и Шен Яна, во Франции при Генрихе IV, перед отменой крепостного права в России при Александре II, в период после завоевания независимости Индии и т. д. В промышленности наиболее характерный пример — послевоенная Япония, вынужденная коренным образом реорганизовать сложившиеся к тому времени крупные монополии—«дзайбацу».

Гипертрофия производства и чрезмерная концентрация собственности в руках небольшого числа лиц при деградации мелких производителей приводят к тому, что последние «вымываются» из сферы производства и отчуждаются от собственности. Как следствие — замедление темпов роста и снижение производительности труда, падение престижа трудовой деятельности, снижение компетентности и квалификации, усиление социального паразитизма. Не обеспечивая условий для активного участия сограждан в производственной и общественной жизни, а следовательно, и самостоятельного существования, власти вынуждены ради ослабления социальной напряженности держать обширный слой населения на подачках, подкармливать за счет общественных фондов. Наиболее ярко элементы социального паразитизма проявлялись в древности в Риме и Греции, где законы четко регламентировали условия обеспечения маржинальных слоев населения предметами первой необходимости. В период правления Августа 200 тыс. плебеев получали даровой хлеб, для них устраивали денежные раздачи и развлечения. Или взять нашу «развитую» практику государственного патернализма, поддерживающую специфические, может быть, более тяжелые формы социального паразитизма: выплата незаработанных денег просто за пребывание на рабочем месте, а на групповом уровне — практика дотирования убыточных предприятий за счет средств, изъятых у передовых коллективов.

Не менее важный элемент предреформенной ситуации — высокая внутренняя задолженность, в значительной степени безнадежная, при которой должник разоряется и лишается собственности, а в прошлом и личной

свободы. Растет теневая экономика, независимая от государственного регулирования. Во многих областях хозяйственной деятельности она становится господствующей и определяет отношения на производстве. Всеобщей дезинтеграции и неэквивалентному обмену способствуют запутанная система учета, разнородные системы мер и весов, высокие темпы инфляции, а также неупорядоченность централизованного ценообразования.

Нарастают социальные проблемы: снижается удельный вес и даже абсолютно уменьшается число политически полноправных и активных граждан; падают компетентность и квалификация не только непосредственных производителей, но и администраторов на всех уровнях управления; растет значение бюрократии и командно-волевых методов управления, значительно снижается жизненный уровень населения. «Исключительность» периода 1986—1990 гг. заключается лишь в том, что черты кризиса приобрели крайнюю остроту.

СОЗДАНИЕ СТАРТОВЫХ УСЛОВИЙ

Лейтмотивом любой реформы в аграрном секторе, от реформ Урукагины до нынешней земельной реформы, всегда были меры по развитию свободных, самостоятельных крестьянских хозяйств. Важнейшее стартовое условие для этого — наличие земельного фонда для крестьянских наделов.

Иногда к началу реформы такой фонд уже существовал. Так, принятый в 1862 г. в разгар гражданской войны в США закон о гомстеде обеспечил каждому американцу и даже эмигранту возможность получить практически безвозмездно (с уплатой лишь 10 долларов за размежевание) из государственного фонда земельный участок в 160 акров (65 га).

Иранское государство в конце XIII века, в период реформы Рашид Ад-Дина, смогло обеспечить на льготных условиях значительное число земледельцев за счет большого фонда заброшенных и запустевших земель. При значительных земельных угодьях в руках государства более-менее успешно прошла столыпинская реформа.

В большинстве случаев, однако, земельный фонд реформы приходилось создавать путем передела. В 1861 г. в России государство частично выкупило земли у помещиков, единовременно компенсировав им 75% стоимости

земли и предоставив крестьянам рассрочку для погашения этой суммы на 49 лет.

Не раз реформаторы создавали земельный фонд прямым изъятием земель из текущего владения, иногда подкрепляя эту форму передела и своим личным примером. В период реформ Агиса в Спарте в III веке до н.э. у крупных латифундистов была изъята значительная площадь, достаточная для создания 20000 земельных наделов. Сам Агис и его друзья при этом добровольно передали свои земли государству. Так было и в двух реформах братьев Гракхов в Древнем Риме. Наделение шло за счет изъятия общественных земель, находившихся в длительном владении у представителей привилегированных слоев.

Так было в Швейцарии в XVI веке в период реформ У.Цвингли, производившихся за счет секуляризации монастырских земель, во многих других земельных реформах старого и нового времени. И конечно, такой путь создания материальных предпосылок реформы встречал сильнейшее противодействие имущих классов.

Так не пора ли и нам в процессе создания свободных фермерских хозяйств перейти от слов к делу? Во многих регионах земельный фонд может быть создан за счет обширных участков заброшенных земель, в других же без передела не обойтись. И его надо провести. Было бы очень поучительно встретить (как, скажем, в Китае) хотя бы один случай добровольного отказа от земли наших монопольных крупных владельцев-колхозов и совхозов в пользу возрождающихся фермерских хозяйств.

Любая реформа в аграрном секторе в конечном счете нацелена на существенное увеличение объемов сельскохозяйственного производства. Но она предполагает вначале обеспеченность продуктами сельского хозяйства. Это правило блестяще подтверждено в Китае. Радикальная реформа в нашем сельском хозяйстве начинается при явном недостатке продовольствия, неосуществленных мероприятиях по упорядочению производства и хранения сельхозпродукции. В результате мы вынуждены выбирать менее решительные, более компромиссные варианты, продолжаем поддерживать ценами маломощные колхозы и совхозы.

Преобразования в сфере ремесленного и промышленного производства всегда нацелены на рост объемов, техническое совершенствование средств труда и рост его производительности, конкурентоспособность товаров, их вы-

сокое качество и приемлемую цену. Стартовые условия для этого — квалифицированные, дисциплинированные кадры и свободные капиталы, требуемые для структурной перестройки.

Подготовке кадров при больших преобразованиях в промышленности уделялось всегда особое внимание. Петр I не только своим личным примером показал важность овладения передовыми для того времени приемами и средствами труда, но и организовал выучку за границей сотен квалифицированнейших специалистов; десятками тысяч готовил кадры во всех промышленно развитых странах Китай, приступив к экономической реформе и «четырем модернизациям».

Мы вступили в этап крупных экономических преобразований с рабочими кадрами, недостаточно дисциплинированными, не владеющими современными методами труда, с управленцами, не знакомыми ни с основами менеджмента, ни с маркетингом. Тех, кто приобщился к современному опыту, крайне мало. Что же касается свободных капиталов, то, с одной стороны, в стране дефицит централизованных средств, а с другой — избыток их на счетах предприятий. Последние, однако, нельзя связать со средствами производства из-за недостатка таковых. Следовательно, и в промышленности реформа не получила необходимых стартовых условий, что осложняет ее развитие.

ТИПОВЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ РЕФОРМЫ

Ключевым звеном всегда было отношение непосредственного производителя к собственности, связанное и с личной свободой. Переход собственности в ходе реформы из одних рук в другие неизменно приводил к увеличению числа самостоятельных производителей-собственников. Расширяя социальную базу существующего строя, реформа усиливает экономическое значение малых форм владения и производства.

В каждую эпоху был свой предел разумной концентрации средств производства. Рост числа самостоятельных производителей сдерживает концентрацию собственности: делалось это ограничением размеров владений и принудительным их делением.

Первая мера практически повсеместна. Что же касается диверсификации, то еще в IV веке до н.э. в Китае в рефор-

ме Шэн Яна было принято правило принудительного дробления больших семей с выплатой двойного налога с двух наследников, если хозяйство не делится. В антимонопольном Законе Шермана в США, принятом еще в 1889 г., этот прием и его общественно полезная роль обрели, так сказать, классическую форму.

Увеличивать число самостоятельных производителей-собственников нам приходится с «нуля». Предстоит заново воссоздать самостоятельные крестьянские хозяйства. Ни один реформатор не начинал на пустом месте, мы же стоим к тому же и перед проблемой разгосударствления собственности.

Второй типовой элемент реформы — отмена задолженностей по займам, а если говорить о древности — долгового рабства. Здесь мы давно идем в ногу с практикой предшествовавших реформ, заявляя об отмене взыскания многомиллиардной задолженности по ссудам колхозов и совхозов.

Ограничение и упорядочение налогов и ростовщических процентов — типовой элемент многих реформ. При расширении круга самостоятельных производителей предельный процент всегда снижался. И наоборот, когда государство с помощью финансовых рычагов пыталось сдержать инфляционные процессы, неоправданный рост тех или иных секторов экономики, этот процент мог расти.

И в наших условиях формирование многоукладности в сельском хозяйстве требует предоставления крестьянским хозяйствам льготных кредитов. Но при дефиците материальных ресурсов и избытке денег у предприятий проценты на кредит должны увеличиваться, что практически и делается.

При жесткой финансовой политике государства вполне возможно одновременное существование нескольких валют. Устойчивая может постепенно заменять обесцененную. Предложения о введении подобного механизма есть и у нас (см., в частности, работы В. Д. Белкина, И. В. Нита и П. А. Медведева — ЭКО 12.89, 2.90), но реального продвижения здесь нет.

В прошлом реформаторы поощряли натурализацию податей. Это облегчало положение производителей. В других случаях, наоборот, неопределенность натуральных обязательств делала их чрезмерными для производителя. Потому переходили к денежным выплатам. Величина их

зависела от площади земельного владения и качества земли или стоимости имущества, величины урожая и т. д.

Известен пример, когда в Индии в XVI веке при императоре Акбаре перевод натуральных податей в денежную форму при некоторой узости рынка на сельхозпродукцию и высокой ставке налога (треть от средней цены урожая) привел к существенному снижению продажных цен и поставил крестьян в очень трудные условия. За пятилетие 1585—1590 гг. Акбар вынужден был четырежды снижать ставки налога, чтобы избежать полного разорения производителей.

В современный период денежная форма, безусловно, преобладает в экономиках развитых государств, чего нельзя сказать о нашей экономике. Натурализация обмена идет у нас по вертикали в виде госзаказа и по горизонтали как средство обмена между производителями в условиях разбалансированности, дефицита, неупорядоченности цен и инфляции.

Натурализация отношений обмена в сельском хозяйстве достигла крайней степени к 1953 г., когда подавляющая доля произведенной в общественных хозяйствах продукции поставлялась в счет госзаготовок и как натуроплата за работу МТС, а весомую долю того, что выдавалось за работу или производилось на подворьях, надо было сдать заготовительным организациям как сельхозналог.

Реформа 1953 г. избавила село от крайних форм по существу крепостнического состояния и приоткрыла дверь товарно-денежным отношениям. Но волюнтаризм и продолжающаяся жесткая регламентация деятельности коллективных хозяйств не дали возможности им развиваться в полной мере. Натурализация обмена сохраняется и сейчас, к ней приспособлена вся инфраструктура (заготовки, хранение, сбыт и т. д.). Отход от натуральных форм обмена в деревне необходим, но для этого требуется соответствующая рыночная инфраструктура. Отношение к натуральному обмену по горизонтали должно быть более спокойным. Он будет сокращаться по мере стабилизации экономического положения и ликвидации диспропорций в народном хозяйстве.

Каждая реформа предполагает уступку части интересов одного слоя другому. В ходе реформы должны быть созданы механизмы, побуждающие к этой уступке. Важно умело использовать компенсаторы, возмещающие основные

потери тем, кто в ходе реформы пойдет на уступки. Пример такого компенсационного механизма, учитывающего относительную бедность крестьянской массы, представляет собой реформа 1861 г. в России.

Главный недостаток наших экономических преобразований — неумение найти этот баланс при углубляющихся противоречиях между интересами социальных слоев и общественно-экономических структур. В результате мероприятия оказываются либо чрезмерно консервативными, либо, наоборот, чрезмерно радикальными, что одинаково плохо.

Так, Закон о государственном (потом — социалистическом) предприятии даже в первых своих редакциях предоставил предприятиям широкие возможности, но не обеспечил защиты интересов потребителей. Его применение вызвало и рост цен, и сокращение ассортимента потребительских товаров, а в последнее время и сокращение объемов производства. Баланс интересов потребителей и производителей был нарушен.

Период реформ выдвигает своего лидера, являющегося и автором идей реформы, и организатором ее проведения. Упадок экономики, предреформенный кризис порождают широкую волну общественного недовольства и требований со стороны различных социальных групп. Роль лидера и состоит в том, чтобы эти подчас противоречивые требования преобразовать в идеологию, стратегическую программу и тактический план реформы. Лидер-реформатор выходит, как правило, из общественного слоя, занимающего господствующие позиции. Но он вынужден встать по отношению к нему в особое положение.

Есть единоличный лидер и у нашей перестройки — М. С. Горбачев, так, кстати, и воспринимаемый за рубежом. Он и группа его сторонников выработали первые контуры реформы и начали ее осуществление с апрельского (1985 г.) Пленума ЦК КПСС. Общественная ноша, которую взваливает на себя такой реформатор, значительно тяжелее, на наш взгляд, чем у лидера революции. Последний возглавляет лишенные пока власти общественные группы. При крайней поляризации сил он пользуется почти безусловной поддержкой революционных масс, а устраняемый от власти класс для него —лишь источник ненависти.

Многие из тех, кто возглавлял реформы, оказывались жертвами этой ненависти. Путь реформ, как и путь рево-

люций, полит кровью их инициаторов. Этот список открывается первым великим реформатором — властителем города Лагаш в Двуречье в XXIV в. до н. э. Урукагиной, который был убит спустя семь лет после начала реформ. В нем имена Агиса (III век до н. э.), проведшего передел земли и казненного в итоге изнурительной борьбы за реформу с господствующими слоями Спарты; Тиберия и Гая Гракхов, Сатурника и Ливия Друза в Риме эпохи республики (II—I в. до н. э.), пытавшихся воспрепятствовать концентрации земель в руках латифундистов, перераспределить землю; двух великих реформаторов Китая — Шэн Яна и Ли Цзы Чена, которые тоже поплатились головой за попытки ввести справедливый земельный налог, ограничить ростовщические проценты, сохранить слой мелких землевладельцев. В средние века — Генрих IV во Франции, бесспорно, величайший реформатор, Цвингли в Швейцарии и Мюнцер в Германии в эпоху реформации. В новые времена — Линкольн в США, Александр II и Столыпин в России, Ганди в Индии, Кеннеди и Мартин Лютер Кинг в США.

Подавляющее большинство великих революций завершалось личной диктатурой. Режим личной власти — цена революции, уплаченная обществом, которое ее само и совершило. За реформу же всегда расплачивался ее лидер. М. С. Горбачеву неизбежно придется идти на компромиссы, сфера которых может быть сужена лишь в том случае, если он будет продолжать опираться на широкие, не обладающие привилегиями, решительно настроенные и в то же время организованные общественные слои.

* *

ПУТЬ ЛИЧНЫЙ И ПЕЧАЛЬНЫЙ

В 1990 г. ЭКО поместил данные о лагерях Союза. Считаю своим долгом сообщить дополнительные сведения, соблюдая последовательность по годам. Это мой печальный жизненный путь.

1. Пересыльная тюрьма на улице 1905-го года в Новосибирске, 1948 г. Здесь были уголовники, заключенные спецназначения (номера на шапках, спине, груди, брюках), а также осужденные в 1937—1938 гг., отбывшие свой срок и направлявшиеся на ссылку в районы Новосибирской области. Позднее я встречал этих несчастных в Михайловском и Венгеровском районах области. Реабилитировали их только в 1961 г.

2. Новосибирск, 1948 г. Лагерь №2 (тарный) по улице Станционной.

3. Николаевск-на-Амуре, 1948 г. Лагерь общестроительных работ.

4. п. Ванино, 1948 г. Пересыльные лагеря.

5. Комсомольск-на-Амуре, 1950 г. Лагерь по строительству завода металлоконструкций и жилых домов.

6. п. Бира, Амурская область, 1950 г. Штрафной лагерь (лесоповал).

7. п. Ванино, Хабаровский край, 1950 г. Пересыльные лагеря.

8. Чукотка, Чайун-Чукотское горно-промышленное управление, 1950—1955 гг. Лагерные пункты: Красноармейский (касситеритовые руды), Северный, Восточный, Западный (урановые руды).

9. Находка, 1955 г. Лагерь по общестроительным работам.

10. Певек, 1955 г. Лагерь по обслуживанию морского порта и ТЭЦ.

В. П. ПОПОВИЧ,
п. Барышево, Новосибирская обл.

ПОБЕЖДАЕТ НУЖНЕЙШИЙ!

В нашем городе два филиала вузов и несколько техникумов. Специалистов по рыночной экономике из числа вузовских преподавателей немного, да и те только познают ее азы. Готовимся и мы при Энгельсском филиале Саратовского политехнического института создать школу управления в условиях рынка, изучаем опыт действующих школ, запланировали поездку на учебу в столицу.

Вот и М. В. Смирнов в статье «О петухе, черте и менеджере» (ЭКО 8. 90) призывает искать «пророков в своем отечестве». Правда, он считает, что свои «пророки», то бишь обучающие, берутся в большинстве случаев не за свое дело и этим наносят только вред. И не одинок в своей оценке. Газета «Экономика и жизнь» (11.11.90 г.) предлагает провести общественную экспертизу деятельности школ менеджеров с помощью самих слушателей, чтобы выявить откровенную халтуру и перекрыть каналы спекуляции на дефиците знаний рыночных отношений. Вот вам и переход к рынку! «Перекрыть», «не допустить» — родные методы управления, которые и привели нас в «никуда». А не в том ли суть, что школ множество и предложение превышает спрос? В конце концов, покупатель знаний вправе сам выбрать то, что ему нужно. Дороговизна обучения? На то и рынок! Ведь основное правило успеха в бизнесе: выяви спрос и удовлетвори его.

Д. П. МИЛЛЕР,
кандидат экономических наук,
г. Энгельс



Н. А. ГЛАЗОВ

ПРАВИЛА «ХОРОШЕГО» ГУЛАГа

ИЗ ВОСПОМИНАНИЙ ВРАЧА

Об авторе и его мемуарах

Николай Александрович Глазов родился в 1899, умер в 1989 г. Его век вместил в себя участие в первой мировой войне, зимовку в Арктике, службу на Каспийском военном флоте, учебу в Баку и Ленинграде, борьбу с басмачами и чумой в Туркестане. Он занимал высокие должности в Управлении погранвойск в Москве, лечебных заведениях Ленинграда.

В 1922 г., будучи убежденным «в неизбежности мировой революции», вступил в партию большевиков. В 1936 г. арестован по обвинению в КРТД (контрреволюционная троцкистская деятельность). Отбыв 23 года лагерей и ссылки на Севере, вернулся в Ленинград.

Жестокая, но и щедрая на события, встречи судьба сводила его с Руалем Амундсеном и И. П. Павловым, с персидскими контрабандистами и латышскими стрелками. В «университетах ГУЛАГа» он познал жизнь в самых ее жутких и высоких проявлениях и при этом сумел остаться Человеком.

В последние годы жизни он продиктовал дочери, Маргарите Николаевне Глазовой, свои воспоминания. Редакция ЭКО, публикуя отрывок из книги Н. А. Глазова, готова передать желающим право на ее издание (объем рукописи 8 а. л.).

Место, где я отбывал наказание — Кырта — расположено на Печоре значительно южнее Воркуты. Климат мягче, растительность богаче. Берега Печоры холмистые, почва песчаная.

Когда мы прибыли и высадились, начальник строительства Кырты был на берегу. Я ему представился как новый начальник санчасти. Он, не оборачиваясь, небрежно бросил: «В УРЧ!» (учетно-распределительная

часть, где состояли на учете все заключенные). На берегу было несколько деревянных домов — управление строительством, больница, аптека, жилые дома, продовольственная база.

Действующая шахта была в полутора километрах от управления, строящаяся новая — в восьми километрах от реки, в лесу. Кроме этих шахт, было несколько лесозаготовительных пунктов по 100—150 человек в каждом.

ИНСТРУКЦИЯ ВЕЗДЕ ИНСТРУКЦИЯ

Наше подразделение строило новые шахты. С начальником строительства Ашкенази было очень трудно работать: без его санкции никакие новые меры провести было нельзя, а санкцию получить почти невозможно — на письменные заявления он не отвечал. Чтобы добиться своего, приходилось иногда идти на хитрости.

На летний период появлялись новые объекты работы. Медицинскую службу надо было перестраивать, штаты увеличивать. Перед летом я письменно представил ему новый план работы с просьбой утвердить. Ответа не было. Через неделю я написал рапорт повторно. Ответа опять не последовало. За три дня до начала работ я написал третий рапорт и закончил его словами: «При отсутствии возражений с вашей стороны план считаю утвержденным и приступаю к его выполнению». Этот рапорт я сдал в административную часть, записал дату и входящий номер...

Начал работать по новому плану. Через месяц, подводя итоги, в управлении решили, что я самовольно изменил план, увеличил число медработников и тем создал перерасход по штатам на тысячу с лишним рублей. Этот перерасход я должен был постепенно выплачивать из зарплаты. Но я показал работникам управления дату и номер рапорта. Он оказался у начальника без каких-либо резолюций. Формально я оказался прав, и поэтому денежный начет на меня сделать не смогли.

Через год, когда вышло постановление о строительстве железной дороги Котлас—Воркута и расширении добычи угля, наш начальник был снят без права в дальнейшем работать в органах НКВД и заменен интеллигентным инженером-экономистом. Ему был дан помощник по режиму — очень требовательный и грубый.

Работы было очень много, и санитарной, и лечебной. Лесозаготовительные лагпункты были разбросаны по лесу радиусом до 40 км. Приходилось самому добираться туда, в основном пешком. Уходя из своей хижины утром, я возвращался около полуночи. Качество продуктов на Кырте, особенно мяса и рыбы, было постоянно плохое. Когда я стал их браковать,то заслужил от начальства обычный окрик: «На воле вредил и здесь вредишь!» Разрешали браковать только на базе, куда доставляли негодный продукт с лагпунктов. Я заметил, что, представляя мне продукт для браковки, его потом подменяют, а испорченный отправляют в другое подразделение. Иногда я успевал послать с возчиком записку тамошнему фельдшеру.

На одном из лагпунктов после браковки (в комиссию входил и начальник лагпункта) мы это мясо уничтожили, не посылая на базу. За это на меня наложили денежный начет (стоимость мяса) — 600 с лишним рублей и методично высчитывали его из зарплаты. Мясо бывало таким тухлым, что каптер не выдерживал и выносил его на улицу, и запах распространялся на весь лагпункт. То же бывало и с рыбой. Однажды я дал кусок рыбы голодному коту. Кот есть не стал. Я же, подумав, съел.

На базе мои указания сплошь и рядом не выполнялись. Тогда я написал рапорт в санотдел с копией в оперотдел, заявляя, что при таком отношении к моему саннадзору обеспечить его не могу, эти обязанности с себя снимаю. Из санотдела ответа не было, приказом же оперотдела был снят завбазой и, вероятно, отданы какие-то распоряжения нашему оперуполномоченному. Он сказал мне, чтобы я браковал на месте, тут же уничтожал бракованное, а копии актов присылал ему, что я и стал делать.

Много внимания требовала шахта, строящаяся в восьми километрах от реки. Дорога туда была прорублена через лес, местами грунтовая, местами лежневка. Теперь надо было строить дорогу, годную для машин. Орудия труда были примитивные, питание плохое, обращение жестокое, бесчеловечное. Количество больных возрастало с каждым днем.

С целью избавиться от такой работы многие шли на членовредительство — растравливали раны, шприцем пускали под кожу слюну, а иногда — смазочное масло. При общей ослабленности, низкой сопротивляемости организма это давало тяжелые последствия, в основном воспаление. Таких приходилось отправлять в больницу. У одного из больных, помню, воспаление разошлось по всей спине, и он умер.

Если уличали в членовредительстве, то давали за это новый срок как за саботаж. Тут многое зависело от медицинских показаний. Помню случай, когда фельдшер представил мне молодого парнишку с сильным воспалением голени и темного цвета гноем на месте раны. Фельдшер готов был дать заключение о членовредительстве, но я сказал, что с этим не стоит спешить — необходимо узнать, каково было начало. Спросил, где больной работает. Оказалось, в шахте. «Ну вот, — говорю, — он мог сильно стукнуться ногой об ось вагонетки и получить ссадину, загрязненную маслом». Парнишка обрадовался и благодарно посмотрел на меня: «Вот-вот, так и было...» Фельдшеру я посоветовал: «Теперь вы на запрос опера можете объяснить, что такое повреждение и гной могли быть и по причинам, указанным больным. Оперу ведь тоже не каждый раз хочется заводить дело и давать заключенному новый срок. Он будет рад, если ваше заключение позволит этого не делать». Фельдшер был из эмиграции, только что прибыл и с лагерным бытом еще не был знаком. Это стало началом его образования.

Вершиной членовредительства был случай, когда заключенный на работе отрубил себе топором кисть левой руки. Может быть, и не сам, а по его просьбе это сделал другой. Но он, естественно, отрицал чье-либо участие. Это был приятный, интеллигентный молодой человек. Спросил его,

зачем он это сделал. Он сказал, что этим спас себе жизнь. «Буду работать в какой-нибудь конторе, а здесь я обязательно "дошел" бы». Доказывать человеку в таком состоянии что-либо трудно. Держался он спокойно.

Начальником строительства новых шахт был человек грубый и безжалостный. Он же был помощником начальника всего строительства Еджид-Кырты по режиму. Нарушений санитарных норм было много, и когда я приходил с требованием устранить их, он злился, кричал обычное: «На воле вредил и здесь вредишь!», но потом вынужден был как-то реагировать, так как все мои замечания были основаны на постановлениях ГУЛАГа, причем я указывал их номер и дату.

С разрастанием лагпункта кухня оказалась далеко от общей массы бараков. Я сказал, что по положениям ГУЛАГа в случаях, когда кухня находится на расстоянии далее 500 м от жилья, положено либо устраивать столовую при кухне, либо доставлять пищу в бараки в термосах. Термосов, конечно, не было, пришлось сделать примитивное подобие столовой при кухне, чтобы люди не таскали свой обед в открытых мисках за полкилометра, а то и больше в любой мороз и пургу.

То же было и с баней. Людей водили мыться за восемь километров от лагеря. Я помню случай, когда не мог заставить идти в баню хорошего работягу, интеллигентного человека, грязного и завшивленного. Этот отказ грозил ему изолятором. Причину он называл одну: так устал после работы, что пройти такой путь у него просто нет сил. Покопавшись в правилах ГУЛАГа, я нашел указание, что если баня находится на расстоянии более пяти километров, то ходить в нее полагается в рабочее время. Я указал на это начальнику подразделения, и он вынужден был выполнять постановление.

Основным средством укрепления дисциплины и порядка в лагере был изолятор. Деревянное здание, где кроме общих помещений с нарами был целый ряд камер на одного-двух человек, без окон, с бетонными перегородками и бетонными же лежанками вместо коек. Вентиляция — только через небольшое, 10x10 см, отверстие над дверью. Освещение круглосуточно электрическое. Срок содержания в изоляторе официально был не более 20 дней, но это правило обходили, выпуская человека и через несколько суток водворяя на новый срок. Питание было штрафное, то есть очень плохое, а хозяйничавшие там бандиты отнимали и его, поэтому особенно поражал заключенных авитаминоз. Любое заболевание протекало в изоляторе особенно тяжело. Так, в эпидемию гриппа из 22 умерших 19 скончались в изоляторе.

«СОЦИАЛЬНО-БЛИЗКИЕ» БАНДИТЫ

Одной из тяжелых реальностей лагеря было вынужденное постоянное общение с так называемым социально-близким элементом — урками; о нас же, политических, говорили как о социально-чуждых, враждебных.

У урок была своя психология. Часть из них были примитивные люди, совершенно не способные понять, что они приносят кому-то зло. Другие же были более развитыми, спокойно и цинично заявлявшими: «У тебя своя специальность, ты врач, у меня своя — вор». Работать и те и другие не привыкли. Устроиться в лагере так, чтобы тебя не гоняли на работу, могла помочь медицина. Поэтому чрезмерные требования к врачам, нажим, угрозы были постоянными. Иногда можно было сделать что-то и для них, чем-то помочь — ведь они тоже люди, со своими чувствами и переживаниями, нередко втянутые в воровство помимо своей воли и мечтающие об обычной спокойной жизни «как у других людей». Многие мечтали о семье, поэтому приходилось особенно беречь от них фотографии жен и детей: они крали их, чтобы хвастаться, выдавая за своих, и рассказывать о своей счастливой семейной жизни. Но были и жестокие, просто не имеющие понятия о добре и зле и мечтающие только о силе и власти. Среди них была развита дисциплина и было свое понимание чести. Таковы были «законники». По их законам они не должны были быть на общих работах, соглашались лишь на ту, которая принесет им пользу или власть. Держаться с ними надо было осмотрительно. Обычно я давал понять, что перевоспитывать их не собираюсь, но и в мои дела пусть не лезут, иначе я уже активно буду против них.

Впервые столкнуться с ними мне пришлось в сангородке Чибью, когда я устанавливал твердый порядок в своем стационаре. Меня решено было убрать. А кто это должен сделать, решалось обычно розыгрышем в карты. Мне сказали, что я проигран, но исполнителей не назвали. Вскоре я увидел эту тройку и их подготовку к расправе. По моему поведению они поняли, что я настороже. Но потом внезапно исчезли, вероятно, были переведены в другое место.

Здесь же, на Кырте, я столкнулся с бандитом по фамилии Любушкин, который когда-то в Чибью на комиссии по установлению трудоспособности потребовал, чтобы ему дали инвалидность. У него не было пальцев на ногах — они были отморожены во время сидения в изоляторе на Кедровом Шоре. Там начальник держал его — не нарушая правил — раздетым поздней осенью, когда отопительный сезон еще не начался, а морозы уже установились. Сидел он за третье убийство и в своем блатном мире числился одним из «паханов».

Учитывая его бесполезность как работника, ему, пожалуй, можно было дать инвалидность, но другой член комиссии, хирург Манукян, на это мое предложение не согласился. Не знаю, может быть, из-за угроз Любушкина, но с ним много нянчились — ставили на самые легкие работы, назначили даже начальником лагпункта — правда, небольшого. Он израсходовал там весь зимний запас продуктов за месяц: поменял в деревнях на водку. После этого его поставили заведовать сапожной мастерской. Он оставил там только хороших старых работников, молодых уволил, на их место набрал своих блатарей, которые воровали обувь по всему лагпункту, чуть подправляли, обновляли и продавали. Сняли его и с этой работы.

Вскоре он пришел ко мне на амбулаторный прием и с угрозами стал требовать установления инвалидности. Присутствующие санитары и больные оттеснили его. Тогда он явился вечером в мою хижину. Я пообещал, что поговорю еще раз с хирургом, так как один на это не имею права, да и незачем ходить сюда для таких разговоров. Но через несколько дней он снова зашел. Я ему сказал, что хирург категорически отказал, на что он ответил: «Ты сам должен это сделать». — «Ну да, — возразил я, — а потом срок получить. Ты мне что, брат или сват какой, чтобы ради тебя добавлять себе срок?» — «А свату, небось, устроил бы? Значит, можешь!» Он сидел за столом напротив и бросал недовольные взгляды на мои руки. Так вот в чем дело: я держал в руках раскрытый перочинный ножик. Ножик был большой, крепкий, когда-то подаренный мне шофером Ленина Гилем, часть срока отбывавшим у нас. Я понял, что Любушкин рассматривает этот ножик как мое оружие против него, и поэтому в дальнейшем этот ножик в раскрытом виде не сходил у меня со стола.

В это время начиналось строительство шахт и поселка для угледобычи на новом угольном месторождении — Инте. Оттуда к нам приехала комиссия, чтобы отобрать необходимых специалистов для стройки. Мы возмущались, протестовали, видя, как забирают самых лучших. Я тоже старался отстоять лучшие кадры. И вот когда мне попался формуляр Любушкина, а я его отбросил в сторону, комиссия заподозрила неладное. Я объяснил: «Он вам не подойдет. Третья категория». И продолжал перебирать формуляры. Но они заинтересовались Любушкиным — видимо, усмотрели явное намерение не расставаться с этим человеком.

Через несколько дней комиссия, закончив работу, уезжала. Подготовили к этапу отобранных. Они уже стояли в строю, окруженные стрелками и собаками. Был среди них и Любушкин. Он вышел из строя и, не обращая внимания на охрану, направился ко мне. Я был готов к самому худшему, но он вдруг расплылся в улыбке, протянул руку и заявил: «А все-таки я тебя уважаю, доктор!» Смеясь, мы пожали друг другу руки, и он вернулся в строй. На том и расстались.

Через несколько месяцев я поинтересовался его судьбой и получил ответ: «Попал в изолятор, опух и умер».

ВОЙНА

Был июнь 1941 года. В это время уже шло строительство железной дороги Котлас—Воркута, сразу на нескольких участках. Был такой участок и на Печоре, и мы получили указание съездить туда и отобрать людей для строительства шахт. Дело было летом, ехали мы вдвоем на пароходе километров триста. В Печоре вышли на берег там, где сейчас стоит город Печора — а тогда был лишь густой лес да песчаная почва. Жилых помещений нет. Люди на работе. Большая палатка, откуда слышен стук пишущей машинки и говор. Значит, контора и жилье начальства. В сторо-

не на холме — другая палатка, также большая, на двести человек. Вокруг нее на подстилках из ветвей лежат люди. Это больница. Лежащие вокруг нее тоже числятся больными. В стороне — большая, глубокая, метра три-четыре, яма. Это продуктовый склад. Около нее часовой. По другую сторону такая же яма, где сидит человек, а рядом стоит часовой. Это изолятор.

Мы перебрались на другую сторону реки. Там был лагерь, уже оборудованный: огражденная зона, палатки, бараки; несколько деревянных домишек для вольнонаемных начсостава. В палатке — столовая для них же, куда пускают по списку. Ее заведующим оказался бывший заключенный, «медвежатник», — мы с ним познакомились два года назад. Он пригласил меня в столовую, хотя это было против правил, принес меню и настойчиво предлагал выбрать самое лучшее. Когда я сослался на то, что у меня мало денег, он возмутился: «Так вы что, думаете, что я с вас плату брать буду?! Я вас угощаю!»

В эти дни, обычные для нашего лагеря, началась война. На жизни лагеря она не отразилась. Мы слушали по радио выступление Молотова: все были поражены, что выступает не Сталин, и поняли, что он подавлен, напуган и просто не может справиться с собой. Среди нас, заключенных, шли бурные споры, было начало войны неожиданностью или нет. Бывшие военные, в том числе и я, заявляли, что только ничего не понимающий в военном деле человек мог верить, что немцы не нападут. Все знали, что немцы скопили на нашей границе огромное количество войск — 170 дивизий, и разговоры о предстоящем нападении шли, вероятно, везде. Видимо, поэтому и прозвучало за несколько дней до войны успокаивающее заявление ТАСС о том, что скопление немецких войск на нашей границе является не подготовкой к войне, а просто учебными маневрами. Этому заявлению все бывшие военные из заключенных, конечно, не поверили. А настоящих военных специалистов среди нас было много.

До конца срока мне оставалось совсем немного: он истекал 10 июля 1941 года.

Когда мы вернулись из командировки на Кырту, я, как и многие другие, написал заявление о переводе в армию как военного специалиста. Как и другим «контрикам», мне было сказано, что заявления от нас приказано не принимать.

Настал срок освобождения. Меня и многих других без объяснения причин не отпустили. Видимо, мы были страшнее, чем наступающие фашисты...

В лагере работа стала напряженнее, режим строже, питание хуже. Не знаю, по каким причинам к нам приехал из Москвы для обследования подполковник. На одно совещание вызвали и меня; видимо, разбиралась работа заместителя по режиму. Указывалось на его перегибы в строгости. Упоминались и мои указания как начальника санчасти строительства. Все, в чем я обвинял начальника режима, подтвердил ссылками на документы, приказы. Тот протестовал, начал кричать на меня, пока подполковник его не остановил, заявив, что в данном случае он кричит не на

заключенного, а на начальника санчасти. В результате его сняли с должности и назначили начальником лагпункта шахты N 2, где я постоянно жил. Были у этого начальника два коменданта из заключенных, которых он взял с собой на новые места работы. Об этих комендантах стоит рассказать особо.

До заключения оба они были начальниками областных управлений НКВД. Бывший тогда наркомом внутренних дел Ежов издал распоряжение всеми мерами ускорять следствие, вплоть до применения мер физического воздействия. После ознакомления это указание, как особо секретное, надлежало уничтожить. В ряде областей пытки применялись неосторожно, сведения о них дошли до населения, и начальники четырех управлений НКВД были сняты с работы, арестованы и преданы суду Ревтрибунала. На суде двое обвиняемых признались в перегибах: «Переусердствовали...» Им дали по десять лет и сослали в лагерь. Так они попали к нам, где и были назначены комендантами. Двое других обвиняемых решили оправдаться, сославшись на указания Ежова, но так как доказать это они не могли — документ был уничтожен — их обвинили не только в злоупотреблении властью, но и в клевете, дискредитации вышестоящих работников. Им дали высшую меру наказания — расстрел.

Несмотря на мое особое положение — у меня был ненормированный рабочий день и круглосуточный пропуск на территорию радиусом 40 км от управления строительством — с приходом нового начальника и комендантов меня подчинили общему режиму: будили в пять часов утра, ставили в строй на развод и в семь часов под конвоем выводили за зону в район управления, где мне нечего было делать: управление открывалось в десять. Этот вывод скоро отменили, но будить продолжали в пять. Лечебной работы в это время не было, оставалось заниматься санитарной.

Стояла зима. Я прежде всего снимал с работы тех, кто был не по сезону одет. Скажем, полагается две пары портянок, а мне кто-то жалуется, что у него только одна — снимаю с работы. Другой показывает на подошве валенка дыру размером с ладонь, хотя те только что из ремонта. Оказывается, дыра была зашита не войлоком, а голой резиной. Проверяю и тоже снимаю с работы.

Лагпункт был на косогоре, и для спуска установили лестницы. Поскользнулся человек на обледеневших ступеньках, упал, повредил ногу — составлен акт о необходимости очистить лестницу. Акты передавались начальнику, тот ставил фамилию ответственного за выполнение — обычно кого-нибудь из комендантов.

На лагпункте было три кухни, и нарушений там всегда было в избытке. Это тоже актировалось.

В бараке нет бачка с кипяченой водой — отмечается в акте. Есть бачок, но нет кружки — ее кто-то стащил — тоже отмечается.

У двух бараков переполнена уборная, надо ее, промерзшую насквозь, чистить либо ставить новую. Когда коменданты запротестовали, началь-

ник закричал: «Сами будете чистить!» Он был формалистом, ответственности боялся и, зная, что я храню копии актов, строго требовал их выполнения.

Эта моя сверхдобросовестная работа была похожа на итальянскую забастовку, и коменданты решили, что лучше меня не беспокоить.

Как-то шли мы с начальником с лагпункта в управление, мирно беседовали, дескать, оба мы знаем правила, их не нарушаем и этим сохраняем себя. Стояла весна, настроение было хорошее. На пути оказался ручеек, через него дощечка перекинута. Я уступаю дорогу, а он, смеясь, отступает и говорит, что в лагере вежливость другая: надо, чтобы я прошел первым. Конечно, предполагается, что идущий сзади заключенный может ударить вольнонаемного.

До нашего лагеря начальник этот работал на стройке железной дороги на участке Печора—Инта, 160 км. Участок очень трудный. Сам он заведовал транспортом и заботился только о том, чтобы его ни в чем нельзя было обвинить. Один раз, когда еще не было больших морозов, доставили этапом на Инту несколько сотен людей, и почти все они ночью замерзли: ударил сорокаградусный мороз, укрыться было негде, а костры грели мало — лес сырой, не горит. На этом участке за год умерло 5000 человек. Начальник санчасти получил за это пять лет лагеря.

На нашем строительстве теперь все было сосредоточено на новых шахтах. Лесозаготовительные лагпункты у нас забрали и создали из них новый лагерь — небольшой, на 2000 человек. Начальником был назначен старый работник НКВД. Заключенные называли его самодуром, а вольнонаемные мягче — партизаном. Говорили, что он ни с каким начальством не считается.

Время было военное, с горючим были трудности, и машины перевели на газогенераторы. Для этого нужны были сухие деревянные чурки, которые этот начальник, Зубков, приказал сушить в дезкамере. Камера была армейская, передвижная, замены ей не было. Развелась вшивость.

В конце зимы в лагере началась эпидемия гриппа, очень тяжелая. На Кырте справились с ней довольно легко — умерло всего 20 человек, а на лесзаге эпидемия затянулась. Руководство медико-санитарной службы там было плохое. Начальник санчасти Каспаров из 19 лет после окончания института лишь два года проработал врачом, а остальные 17 — на партийной работе. В Ленинграде он был секретарем Кировского райкома партии, затем секретарем горсовета, а перед самым арестом — секретарем Ленинградского горкома партии. Он смеясь рассказывал, что когда нужно было посадить директора Кировского завода, а прежде исключить из партии, были подобраны два «свидетеля». Те показали, что директор в пьяном виде громил пивной ларек. Другого «материала», кроме показаний этих лжесвидетелей, на директора не было.

Нашему начальнику строительства пришла от Зубкова просьба прислать меня в его лагерь, чтобы помочь справиться с гриппом. Их управление было от нас недалеко, всего в восьми километрах. Я явился туда

утром. Зубков сидел за столом в полушубке. Я представился. Он с явным любопытством посмотрел на меня, раздраженным крикливым тоном закончил разговор с сидящими здесь же вольнонаемными. Потом повернулся ко мне, сказал: «Пойдемте» — и быстро вышел из кабинета. Последовавшие за ним вольнонаемные, продолжая разговор, оттеснили меня и всей группой двинулись ко входу на лагпункт. Надзиратели, вахтеры, конечно, знали вольнонаемных и пропускали их по одному. Передо мной же замешкались, поскольку видели меня в первый раз, да еще и в лагерной одежде. Зубков раздраженно закричал: «Со мной! Пропускать везде!»

Мы вошли на лагпункт. Когда-то он принадлежал нам, но я никогда не видел его в таком запущенном состоянии. Везде огромные грязные сугробы снега. Перед каждым бараком — обвалившиеся и полурастаявшие снежные стены, желтые от мочи. Это были зимние ночные уборные, не очищенные до сих пор. По зоне лагпункта бродило множество людей, одетых и раздетых, здоровых и больных на вид. Группа вольнонаемных стояла в стороне, к ней присоединился человек, на которого мне указал Зубков со словами: «Начальник санчасти». Мы кивнули друг другу.

Из толпившихся лагерников выдвинулся один — молодой, в хлопчатобумажной летней одежде, с серым изможденным лицом. Он обратился к Зубкову: «Жрать нечего, начальничек, с голоду подыхаем!» — «Какой я тебе "начальничек"! Гражданин начальник!» Ко мне подошел Каспаров и, усмехаясь, сказал: «Сейчас вшей жрать будет». Заключенный медленно достал из кармана брюк четвертинку, посмотрел на нее — она была заполнена на треть чем-то серым — и безразличным голосом произнес: «Вот, с голоду подыхаем, вшей жрать приходится». Он медленно насыпал их из бутылки на ладонь, бросил в рот и с тем же безразличным видом начал жевать. Взбешенный Зубков закричал на него: «Мерзавец! Скотина! Пошел вон! Дайте ему хлеба!» Кто-то из вольнонаемных побежал за хлебом. Зубков резко повернулся и пошел. Я за ним.

Первое, с чем мы столкнулись, была прачечная. Мы вошли в полутемную комнату. Из нее была открыта дверь в другую, освещенную электричеством, где на полках лежало чисто выстиранное, явно не лагерное белье. В первой же комнате старый китаец брал из кучи стиранное белье — грязное, серое, мятое, — и складывал его в стопку. На белье было много гнид и дохлых вшей. Я взял из стопки штуку такого белья и отбросил в сторону, сказав: «Грязное». Китаец крикнул: «Чиста!» и положил его обратно в стопку. Я отбросил еще один комплект: «Грязное!» Китаец снова вернул белье на место с криком: «Чис-та-а!» Зубков стоял молча. Я обратился к нему: «Гражданин начальник, в вашем присутствии я договориться с ними не сумею. Разрешите, я один все обследую и потом доложу». Он видел, конечно, что я прав, и исчез куда-то. За ним вышел и я...





От многих нынешних законов хочется рыдать и смеяться одновременно. Так, предлагается заносить в уставный фонд «ноу-хау» и прочие неосязаемые вещи, совершенно неподвластные учету нашей допотопной бухгалтерией. Неизвестно и как определять цену приватизируемых или передаваемых в аренду предприятий. Кое-кто понимает, что ее не установишь пересчитыванием уложенных кирпичей или заглядыванием в смету. Может быть, на новые размышления наведет читателей заметка о возрождаемом методе оценки предприятий в Польше.

КОНЪЮНКТУРНАЯ СТОИМОСТЬ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Збигнев МАРТЫНЯК

Программа приватизации государственной собственности, вне зависимости от сферы и темпа ее реализации, нуждается в методике, позволяющей правильно оценить стоимость предприятий. Не отворачиваясь от современных западных методов, стоит, по моему мнению, вспомнить оригинальный подход профессора Станислава Беньковского, работавшего в 30-е годы в Краковской торговой академии (См.: Przeglad Organizacji I. 36).

Как присяжный заседатель, который для судов оценивал заявленную стоимость многих предприятий, Беньковский хорошо знал — и критически оценивал — традиционные методы, применяемые экспертами. Будучи знатоком технических проблем и всех тайн бухгалтерии, а также высококвалифицированным экономистом, он предложил оригинальный метод определения конъюнктурной цены промышленного предприятия.

Исходный пункт — определение оптимального производственного капитала. Этот шаг особенно важен при оценке предприятий, модернизированных или сменивших свою специализацию и потому по-иному использующих свои основные фонды. Беньковский решил при оценке заводских зданий принять за основу тип строения и размеры его, наиболее подходящие для выпуска данной продукции. «Исключаются из оценки,— писал он,— все ценности, имеющие только декоративное значение, а также ценности излишние».

При оценке машинного парка метод Беньковского предусматривает разделение машин и оборудования на три группы: необходимые, резерв-

ные и излишние. К необходимым следует относить только те, что загружены в рамках фактических производственных мощностей предприятия. Резервными можно считать машины и оборудование, которые соответствуют производственной программе в количестве не более удвоенного числа работающих машин. Прочие относятся к излишним.

Стоимость необходимых машин определяется как первоначальная их стоимость минус фактический износ. Аналогично определяется стоимость резервных машин, только уменьшается на определенный процент. Величина последнего зависит от технического состояния станка, задействованного в производстве, который дублируется данным резервным станком. Суммируя стоимость зданий и машин, получаем так называемую используемую стоимость предприятия.

Она становится отправным пунктом в определении процента с капитала как элемента постоянных расходов. Уровень процента следует принять с учетом условий денежного рынка, он по меньшей мере должен быть не ниже процента, выплачиваемого по сберегательным вкладам. Рекомендуется превышать этот минимум на 50%: только в этом случае появляется гарантия вложений капитала в промышленность. А вот другие составные части постоянных расходов, которые должны включаться в калькуляцию:

* амортизация зданий, машин и технических сооружений;

* издержки на консервацию машин и зданий;

* настоящие налоговые платежи, страховка и т. п.;

* издержки на отопление и освещение помещений;

* зарплата постоянных работников;

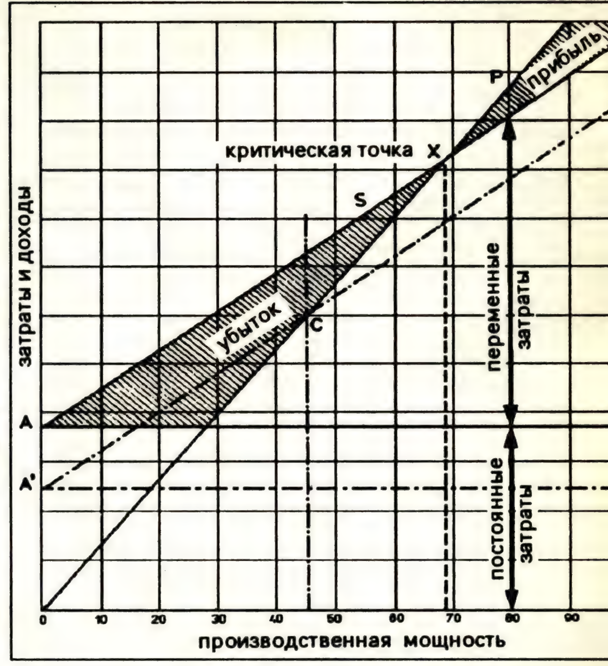
* канцелярские расходы и пр.

Следующий шаг касается калькуляции переменных затрат. Основа их расчета — производственная мощность, определяемая через производственную программу или сводный показатель максимально возможных объемов производства. В оригинальном подходе Беньковского компонентами переменных затрат выступают сырье и полуфабрикаты; прямые затраты рабочей силы; социальное обеспечение; энергия; вспомогательные материалы и инструмент; проценты за кредит оборотных средств; прочие затраты.

Дальнейшие шаги по определению конъюнктурной стоимости предполагают учет так называемых ситуационных издержек согласно схеме Хаусвальда (см. рис.).

Сначала мы чертим линию доходов, выходящую из центра координат и отражающую произведения годовых объемов выпускаемой продукции на соответствующие цены продаж. Затем из точки А проводим линию постоянных затрат, параллельную X. Из этой же точки А проводим линию переменных затрат. Пересечение линий доходов и переменных затрат фиксирует критическую точку. Проводя от нее перпендикуляр к оси X, можно оценить степень использования производственной мощности, выше которой производство становится рентабельным. Ниже этого уровня предприятие несет убытки в сумме, равной расстоянию между линиями затрат и доходов.

Теперь, опираясь на данные о предприятии или конъюнктуре рынка, следует оценить фактически достижимую в данных условиях степень использования производственной мощности. Обозначим эту степень на оси X и поставим перпендикуляр до пересечения с линиями доходов и затрат — до точки C. Через эту точку проводим прямую, параллельную линии переменных затрат, и на оси Y получаем точку $A1$. Это теоретический уровень постоянных затрат, гарантирующий рентабельность предприятия. Если из этого уровня постоянных затрат вычесть все те компоненты затрат, которые не могут быть изменены, то получим проценты (отчисления), на которые можно пойти в данных условиях.



Чтобы оценить капитал *(K)*, который при фиксированной доле отчислений соответствует уровню достижимого относительного дохода (процента), следует использовать формулу:

$$K = \frac{X \cdot 100}{P},$$

где X — фиксированный относительный доход (процент); P — фактический процент.

Полученную таким образом оценку капитала Беньковский определяет как конъюнктурную стоимость промышленного предприятия, эквивалентную его продажной цене.

Представляется, что метод, разработанный для экономических условий Польши 30-х годов, приобретает новое значение в ходе хозяйственной реформы, предполагающей распродажу хронически убыточных предприятий, приватизацию государственной собственности.

Перевод Ю. ВОРОНОВА
из журнала Przeglad Organizacji 10.90.



ТЕХНИКА БЕЗОПАСНОСТИ

С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

ПО МОТИВАМ КНИГИ «ДА, ГОСПОДИН МИНИСТР» ДЖОНАТАНА ЛИННА И ЭНТОНИ ДЖЕЯ (М.: МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ, 1989) И ТЕЛЕСЕРИАЛА «ДА, ГОСПОДИН МИНИСТР» (БИ-БИ-СИ, ВЕЛИКОБРИТАНИЯ).

ГЛАВНЫЕ ВИНТИКИ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ МАШИНЕ ВЕЛИКОБРИТАНИИ — ВЫБОРНЫЕ МИНИСТРЫ, А НА ВЕРХУШКЕ БЮРОКРАТИЧЕСКОЙ ИЕРАРХИИ МИНИСТЕРСТВ СТОЯТ ИХ ПОСТОЯННЫЕ ЗАМЕСТИТЕЛИ, КОТОРЫЕ, СОБСТВЕННО, И РУКОВОДЯТ. ОТ ВЫБОРОВ ДО ВЫБОРОВ ОНИ РАБОТАЮТ В ОДНОЙ УПРЯЖКЕ. ОТ ЧАСТОГО МЕЛЬКАНИЯ МИНИСТРОВ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ СЛУЖАЩИЕ ВЫРАБОТАЛИ СЛЕДУЮЩИЕ ПРАВИЛА (СВОЕГО РОДА ТЕХНИКУ БЕЗОПАСНОСТИ), ПО КОТОРЫМ АДМИНИСТРАТИВНАЯ МАШИНА НЕ БЕЗ УСПЕХА БОРЕТСЯ С ДЕМОКРАТИЧЕСКИМИ НАЧИНАНИЯМИ. БРИТАНСКОМУ ПАРЛАМЕНТУ БОЛЕЕ 400 ЛЕТ, А СОВЕТСКОМУ НЕТ И ДВУХ...

ЧТО МЫ* ДОЛЖНЫ

* уметь выразить самую простую мысль так, чтобы она казалась невероятно сложной;

* давать либо так мало информации, что из нее не выудишь никаких фактов, либо заваливать ею настолько, что факты просто невозможно найти;

* никогда не обременять министра информацией, которую он специально не запрашивает.

Необходимые дополнения:

граждане демократического общества имеют право знать;

в сущности, они имеют право и не знать;

знание влечет за собой ненужные сложности и чувство вины, в незнании же кроется некое достоинство;

---

* Далее в тексте: они, мы — государственные служащие.

не всегда можно давать людям то, чего они требуют: к примеру, виски — алкоголику.

ЗАПОВЕДИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

1. Министры приходят и уходят. В среднем ни один из них не задерживается на своем посту более 11 месяцев.

2. Наш первейший долг — помогать министру выколачивать из казначейства деньги на нужды министерства.

3. Не следует мешать министрам ударяться в панику по любому поводу. Политики любят паниковать: им как воздух нужна видимость активности.

4. Не стоит расшибаться в лепешку из-за каждого распоряжения министра только на том основании, что его, видите ли, избрали «демократическим путем». Члены парламента избираются не народом. Их назначает партийное отделение избирательного округа, то есть 35 мужчин в засаленных плащах или 35 женщин в нелепых шляпках. Дальнейший процесс «отбора» кандидатов не менее абсурден: примерно из 300 депутатов (минимальное количество, необходимое для получения большинства в парламенте и права на формирование правительства) 100 слишком стары и (или) глупы, чтобы им можно было доверить министерство, а еще 100 — слишком молоды и неопытны. Таким образом, остается 100 кандидатов на 100 государственных постов.

Вот и весь «демократический выбор»!

5. Поскольку у министров, как правило, отсутствует необходимая профессиональная подготовка, наш гражданский долг — как можно чаще «подводить» их к принятию правильных решений.

ТАКТИКА ОТТЯЖЕК И ПРОВОЛОЧЕК

В кругу чиновников Уайтхолла этот процесс именуется «созидательной инерцией». Его этапы:

1. — ...правительство только-только приступило к работе: у него слишком много других, по-настоящему важных дел.

2. — ...вполне разделяем ваши намерения, но сомневаемся, правильный ли это путь.

3. —...по целому ряду серьезных причин сейчас это делать не следует.

4. — ...предложения сталкиваются с серьезными трудностями политического, административного, экономического и (или) законодательного характера (последние предпочтительнее, поскольку они запутаннее и могут тянуться до бесконечности).

5 — ...к сожалению, мы вряд ли успеем провести данное решение в жизнь, поскольку пришло время подготовки ко всеобщим выборам.

ТРИ ВИДА МОЛЧАНИЯ

1. «Молчание сдержанности» — попытка скрыть конкретные факты.

2. «Молчание упрямства» — нежелание предпринимать какие-либо шаги.

3. «Молчание мужества» — при поимке с поличным самое лучшее — недвусмысленно дать понять, что могли бы полностью оправдаться, но из благородных побуждений не желаете «подставлять» других.

"СЕКРЕТАРЬ"

Это человек, который умеет хранить секреты. Не случайно наиболее ответственные и влиятельные посты в мире так или иначе связаны с этим словом: государственный секретарь, исполнительный секретарь, генеральный секретарь и т. д. Иначе говоря, перед нами человек, владеющий секретами или информацией, мало кому известной, — разве что ему самому и избранному окружению.

СПЕЦИФИКА ЯЗЫКА

Дело передано на рассмотрение. — Мы потеряли дело.

Дело рассматривается. — Мы пытаемся его найти.

Полагаю, нам следует проявить осторожность. — Мы не собираемся этого делать.

Вы приняли во внимание все возможные последствия? — Этого делать нельзя!

Несколько странное решение. — Идиотское!

Не совсем верный шаг. — Преступный!

При всем уважении к вам, господин министр... — Глупее не придумаешь!

Задумайтесь над всеми возможными последствиями. — Вы верно понимаете свои служебные обязанности?

Дело может иметь самый неприятный, даже плачевный исход. — Вам вполне реально грозит перевод в комиссию по армейским захоронениям.

КАК УПРАВЛЯТЬ МИНИСТРОМ

Помните, что достаточно позволить министру хотя бы раз самому написать проект отчета — и он захочет проводить собственную политику.

Выигрывает тот, кто готовит документы!

Обычная практика государственной службы — готовить стенограммы заседаний до заседаний.

В результате:

* председатель (или секретарь) получает практически гарантированную возможность обеспечивать ход обсуждений в точном соответствии с заранее согласованным сценарием;

* поскольку политики, как правило, плохо запоминают решения, принятые на заседаниях, имеет смысл изложить их заранее в письменном виде.

Какие-либо изменения в готовой стенограмме допустимы, только если она радикально противоречит решениям, принятым на заседании. Таким образом, исход заседаний, за редким исключением, определяют заранее подготовленные стенограммы, а отнюдь не те, кто на этих заседаниях присутствовал или выступал.

ТРИ ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ МИНИСТРА

1. Он наш адвокат, поскольку отстаивает интересы министерства в парламенте и доводит их до сознания общественности.

2. Это свой человек в Вестминстере: он проталкивает наши решения в парламенте.

3. Он наш кормилец: добивается в кабинете денег, необходимых для выполнения нашей работы. Особо отметьте: в его функции не входит ознакомление с министерскими процедурами или с работой заведующих отделами, не говоря уж о старших клерках.

ОСНОВНЫЕ КАЧЕСТВА МИНИСТРА

Уж кому-кому, а ему следует уметь:

— представить черное белым;
— напустить туману;
— оттягивать решения;
— уклоняться от ответа;
— жонглировать цифрами;
— искажать факты;
— замалчивать ошибки;
— перекладывать ответственность.

Но есть вещи, которых министру лучше не знать. Это является основной гарантией безопасности государственной службы.

КОГДА РЕШЕНИЯ ПРИНИМАЕМ МЫ

Этой страной управляют министры, принимающие решения на основе альтернативных предложений, подготовленных нами, госслужащими. Располагая полной информацией, они могли бы придумывать новые варианты, причем далеко не всегда совпадающие с интересами общества. А если им, чего доброго, взбредет в голову выдвигать собственные планы? До тех пор, пока этим занимается государственная служба, мы имеем возможность подталкивать министров к правильным решениям. Мы не настолько глупы или наивны, чтобы поверить в существование одного-единственного пути, поэтому подводить министра к тому, что у нас принято считать «здравым смыслом», — наш гражданский долг.

Эффективность нашей работы зависит от умелого использования ряда ключевых слов, благодаря которым предлагаемая альтернатива выгля-

дит привлекательней. Министры обычно принимают предложения, в которых употребляются слова: «простой», «быстрый», «популярный» и «не требующий затрат». Но, как правило, отвергают те, что содержат эпитеты «сложный», «длительный», «дорогостоящий», «противоречивый». Более того, если вы хотите, чтобы министр наверняка отверг ваше предложение, нажимайте на слово «дерзновенный».

КОГДА МИНИСТР БЕРЕТ БРАЗДЫ ПРАВЛЕНИЯ

Тогда дела могут идти только из рук вон плохо. Управлять министерством надлежит не министру, а государственным служащим.

Если в рабочем календаре министра появляются пропуски, секретарю надлежит тут же их заполнять: чем меньше он путается у нас под ногами, тем меньше причинит вреда.

Если бы нашему министру было позволено самому управлять министерством, мы бы сейчас имели хаос, нововведения, публичные обсуждения и внешний контроль.

Когда министр начинает руководить по-настоящему, то становится помехой:

* спорит по каждому поводу;

* требует конкретных фактов;

* интересуется, выполнены ли его распоряжения полугодовой давности;

— когда мы настаиваем на исключительной сложности вопроса, откапывает старые докладные, в которых мы утверждали обратное.

Если министра смещают, можно спрятать концы в воду и начать новую жизнь. А такое бывает: перестановки по душе премьер-министру — они помогают держать всех на коротком поводке. Нам же отсутствие министра желательно, потому что избавляет от:

— глупых вопросов;

— гениальных идей;

— суеты по поводу высказываний прессы (политический деятель, если о нем не пишут в газетах, перестает верить в свое собственное существование).

ЗАПОВЕДИ УАЙТХОЛЛА:

* Сегодня тебя нет в своем кабинете, а завтра у тебя нет кабинета.

* Сила в постоянстве.

* Непостоянство ведет к бессилию.

* Ротация равносильна кастрации.

* Хорошей речь считается не тогда, когда оратор может доказать, что говорит правду, а тогда, когда невозможно доказать, что он лжет.

* Сверху дает течь лишь корабль государственной власти.

* Спорить со своим заместителем — все равно что бить кулаком по тарелке с кашей.

Два основных принципа руководства:

* Никогда не заниматься чем бы то ни было без особой нужды.

* Никогда не затевать расследования до тех пор, пока не будут заранее известны его выводы.

СТАНДАРТНЫЕ ОТГОВОРКИ УАЙТХОЛЛА

1. Отговорка Энтони Бланта:

* всем изложенным фактам можно дать исчерпывающее объяснение, но, увы, сделать это невозможно по соображениям национальной безопасности.

2. Отговорка средней школы:

* ошибки были допущены из-за значительных бюджетных сокращений и острой нехватки персонала, что привело к неоправданному перенапряжению имеющихся ресурсов.

3. Отговорка «конкорд»:

* заслуживающий внимания эксперимент, обогативший нас множеством ценных находок и способствовавший росту занятости, сейчас уже не проводится.

4. Отговорка «мюнхенское соглашение»:

* имело место потому, что не были известны важные факты. Больше не повторится.

5. Отговорка «кавалерийский наскок»:

* самовольные действия одного человека, который понес за это соответствующее административное наказание.

О ПРЕССЕ

Корреспондент, имеющий доступ в парламентское лобби, — это уникальное порождение британской системы власти, к тому же прекрасно зарекомендовавшее себя во всех демократиях западного мира как наиболее эффективное средство «приручения» и «обуздания» свободной прессы. Когда пресса желает быть свободной, на нее очень трудно накинуть узду, но если она сама изъявляет готовность пожертвовать свободой — нет ничего проще.

Пример борьбы британского истеблишмента с опасными критиканами и инакомыслящими: задушить их в объятьях.

КАК ДИСКРЕДИТИРОВАТЬ НЕЖЕЛАТЕЛЬНЫЙ ДОКУМЕНТ

Поначалу следует напомнить об интересах общества:

* намекнуть на соображения безопасности;

* подчеркнуть, что данный материал допускает возможность неверной интерпретации и может быть использован для негативного давления на правительство;

* сослаться, что целесообразнее было бы подождать результатов более широкого и детального исследования;

* если исследование не предусмотрено, можно создать авторитетную комиссию и выиграть еще больше времени. А теперь можно приступить непосредственно к дискредитации нежелательных для публикации материалов.

Дискредитировать их намного проще, чем уже опубликованные. Надо организовать для прессы несколько «утечек». Например, о том, что:

* остается без ответа ряд важных вопросов;

* не сделаны четкие выводы;

* конкретная информация допускает различные толкования;

* имеются явные противоречия;

* некоторые кардинальные аспекты проблемы вызывают сомнение (это можно сказать практически обо всех печатных материалах, даже не читая).

И наконец, третий этап: дискредитация рекомендаций.

Этого легко достичь с помощью дежурных фраз:

...не является долгосрочной основой для выработки долгосрочных решений...

...не содержит достаточной информации для глубоких оценок...

...не может служить основанием для радикальных изменений существующей политики...

...в широком смысле только подтверждает текущую практику...

Фразы такого рода создают душевный комфорт у тех, кто не читал данного материала и кто не желает перемен, то есть практически у всех.

Впрочем, есть еще и четвертый этап: если и после третьего этапа остаются сомнения — дискредитируйте автора.

Делается это неофициально с помощью намеков и слухов о том, что он:

предубежден против правительства;

жаждет известности;

выслуживается, чтобы получить звание или руководящий пост.

И напоследок — мнение старого чиновника:

«За 30 лет моего пребывания в Уайтхолле сменилось одиннадцать правительств. Если бы я верил во все политические линии, мне пришлось бы попеременно становиться:

* ярым приверженцем вступления в Общий рынок;

* ярым противником вступления в Общий рынок;

* убежденным сторонником национализации сталелитейной промышленности;

* убежденным сторонником денационализации сталелитейной промышленности;

* убежденным сторонником ренационализации сталелитейной промышленности;

* ревностным адептом сохранения смертной казни;

* ревностным адептом отмены смертной казни;
* почитателем Кейнса;
* почитателем Фридмена;
* приверженцем классической школы;
* ниспровергателем классической школы;
* фанатиком национализации;
* фанатиком денационализации;
* безнадежным шизофреником».

Подготовил Е. Н. КУРАНОВ,
Ленинград

ШКОЛЬНИК ВАСЬКИН ВЫБИРАЕТ ПРОФЕССИЮ

Пенсионеру Васькину очень хотелось купить цветной телевизор — хотя бы подержанный. Да где на него наскрести, если за одно электричество приходится платить до шестнадцати целковых в месяц. Иван Дмитриевич уже пять лет просил что-нибудь сделать с батареями отопления — и в родное ПРЭО обращался, и к депутатату, и к самому Горбачеву. Но зимой нагнать 20 градусов в его однокомнатную квартиру удавалось только обогревателю. А уж за это он, проклятый, глотал электричество, точно цапля лягушек.

Однажды к пенсионеру Васькину пришел в гости внук-семиклассник. Попив чаю, Васькин-младший стал смотреть черно-белый мультик. Телевизор работал скверно, но жаловаться Горбачеву тоже было бесполезно.

– Дед, – сказал Васькин-младший, – когда телек сменишь?

– Никогда, наверное, – погрустнел старший Васькин. – При такой отопительной системе на новый не наскрести. Да и из магазинов они исчезли.

– На новый, конечно, не быстро наскребешь, – рассудил юный Васькин, – а на приличный подержанный вполне можно. Вон Абрамовичи уезжают, так они свой цветной всего за три сотни отдать готовы.

– Да где ж, я, Петька, три сотни возьму, если проклятый обогреватель столько пожирает?

Юный Васькин лишь на секунду призадумался:

– А пусть себе жрет сколько хочет. И телевизор пускай жрет. И лампочки пускай кушают. Чем больше они съедят, тем быстрей ты себе другой телек купишь.

– Ну, Петька, это ты загнул.

– Ничего я, дед, не загнул. Ну-ка покажи, что на твоем счетчике.

Пенсионер Васькин вышел в прихожую, где находился электросчетчик, взглянул на показания и вернулся в комнату.

– Четыре тысячи на ём,— проинформировал он внука.

– Четыре, значит... — внук Васькин погрузился в вычисления. — Тогда... если ежемесячно ты будешь вместо 16 рублей платить только три, то приблизительно за 31 месяц сэкономишь 460 рублей. Вот тебе и телевизор!

Дед выслушал внука серьезно.

— Киловатт-час стоит четыре копейки, — дед выразительно посмотрел на внука. – Если я буду платить по три рубля в месяц, то через 31 месяц на моем счетчике должно быть 6330. Вот так-то.

– А если, дед, ты в месяц будешь платить не три рубля, а 16, — расхохотался Васькин-младший,— то через 31 месяц на твоем счетчике что будет?

– То есть, как что?

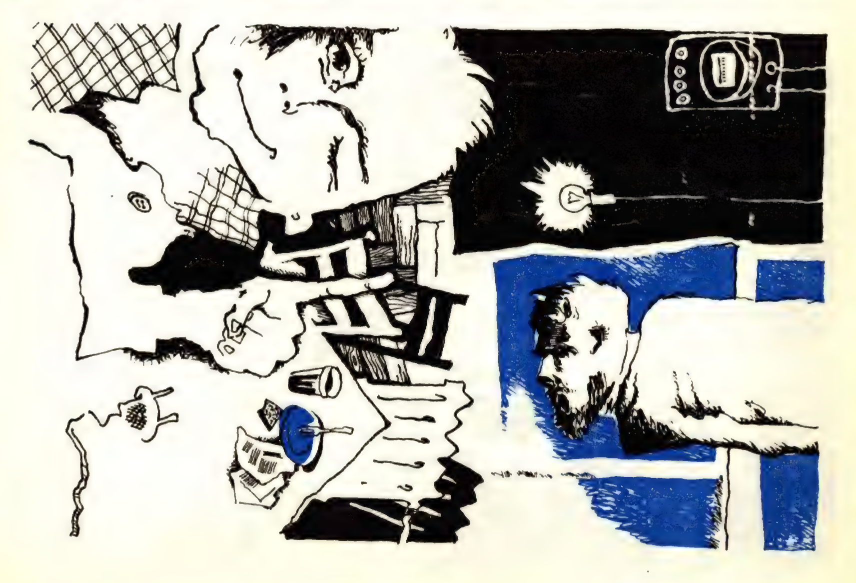
– А вот что. Добежит до 9999,0, а потом пойдет по-новому – от нуля. А показания счетчика раз в сто лет проверяют.

– Ну голова же ты, Петька! – в восторге воскликнул дед.— Ну голова! Учиться тебе на мехмате.

– Обижаешь, предок, – насупился Васькин-младший.— Сдался мне твой мехмат. Труби потом всю жизнь на кафедре или, не дай Бог, в НИИ, считай каждую копейку. Я в торговый подамся.

* * *

Прошло несколько лет. Пенсионер Васькин купил недорого цветной телевизор у других соседей, уехавших в Израиль. А Петька Васькин учится... в университете, на мехмате. Родители не сумели пристроить отпрыска в торговый институт. Слишком конкурс большой.





ЧП

Владимир ЛОМАНЫЙ

В кабинет завотделом НИИ природы вбежали двое сотрудников.

— Сергей Петрович, ЧП!

— Какое ЧП? — отодвинул в сторону стакан с чаем хозяин кабинета.

— У Круглова выросли крылья.

— Крылья?!

— Они самые, — продолжали взволнованные визитеры. — Говорят, как узнал, что его статью напечатали в Англии и Швеции, так сразу и выросли... Коллектив взбудоражен. Никто не знает, что делать дальше. Нужны ваши ценные указания.

Сергей Петрович размышлял недолго.

— Общее собрание, разумеется. И никакой утечки информации в соседние отделы. Секретность еще никто не отменял.

Через пять минут весь коллектив собрался в самой большой комнате. В углу, без пиджака и рубашки, прикрывшись белыми крыльями, сидел технолог Круглов.

— Почему голый? — тихо поинтересовался кто-то.

— Крылья распирают, — так же тихо ответили ему.

— Быстро закрыть все форточки и двери! — сказал завотделом и продолжил:

— Коллеги! Буду предельно краток — у Круглова выросли крылья! Вы видите это собственными глазами. Ваши соображения в свете последних демократических веяний?

Шаг вперед сделала серьезная, в очках, девушка:

— Это потрясающе! Это удивительно! Теперь он может парить над облаками и выдавать такое, такое... А нам сейчас такое очень нужно! Без такого мы не сможем двигаться вперед!

— Гм... — сказал усатый сотрудник. — А не выдаст ли он такое, что нам с вами и не понять? Он же теперь будет высоко-о-о! И будет видеть далеко-о-о!

И он указал пальцем на люстру в центре потолка.

С места спросили:

— А нельзя ли использовать новые возможности товарища Круглова для контроля за состоянием окружающей среды? Будет сообщать нам, где и что дают.

Обсуждение скоро зашло в тупик, и тогда, не сговариваясь, члены коллектива разом взглянули на своего руководителя.

Тот улыбнулся, открыто и широко.

— Коллеги! Разве вы не понимаете, что у нас большой праздник? Член нашего дружного коллектива Сергей Митрофанович Круглов обрел крылья! Разве все мы не мечтали об этом событии, не ждали его? Ура, товарищи! Я уверен, что благодаря крыльям Круглова наш отдел поднимется на мировой уровень. А может быть, и выше... Разумеется, его крылья — это заслуга не только лично его, но и всего коллектива. И, разумеется, все мы, кто раньше, кто позже, но тоже обретем крылья... А пока, я думаю, каждому из нас Сергей Митрофанович перед большим полетом подарит по ма-а-ленькому перышку. На память! Как стимул, как призыв к действию! Вы не возражаете, Сергей Митрофанович?

—Конечно, конечно, — пролепетал Круглов, явно не осознавая случившееся. — Ради Бога! Берите.

С криком «Ура!» все разом бросились к «пернатому». Круглов исчез в толпе. Когда, наконец, все разбежались, то выяснилось, что виновник торжества сидит совершенно голый, без единого перышка, и растерянно шепчет:

— Крылья! Где, где мои крылья?

ФРАЗЫ

- **Невелика беда — социализм!**
- **Кто не работает, а кто не ест.**
- **Талоны сыплются как из рога изобилия.**
- **Кто знает себе цену, тот боится денежной реформы.**
- **Начнем менять плохие законы — порядка не будет.**
- **Чуждая народу хорошая жизнь.**
- **Кому живется весело, в сатире не нуждается.**
- **Каждому отдельную камеру — утопия!**
- **Разве может надоесть перестраиваться?!**
- **Предать партию — это не подвиг!**

Александр ПЕРЛЮК,
Кировоград, Украина

1117

Ц. 1 руб.

2 2/5-86


4/1991
ЭКО